

**SCHÖNER WOHNEN**  
Inseltraum und Teil der EU: das  
Hafenstädtchen Birzebbuga auf  
Malta. Der Staat verkauft Pässe.

# „Das sind ganz normale Leute“

Corona hat der Welt vor Augen geführt: Es spielt eine zentrale Rolle, wo man sich im Fall eines Falles aufhalten darf – und wie man Gesundheit bewahrt. Christian Kälin's Firmen bearbeiten genau diese Themen.

von DIRK RUSCHMANN  
und DIRK SCHÜTZ



**DER MANN  
UND DIE  
WUNSCHZIELE**  
Christian Kälin  
kennt die Wege, sich  
Zutrittsrechte in  
schöne und/oder  
Corona-freie Länder  
zu sichern. Oben  
die Pässe von  
Portugal, den USA  
und Antigua.

Fotos: viewimgmalta.com (1), Shutterstock (9), 13 Photo (1)

**A**m Zürcher Römerhof in den Büros seiner Kanzlei Henley & Partners empfängt Christian Kälin. Etiketten wurden dem Juristen schon viele angehängt: der «Passhändler» oder «der Mann, der Superreichen Freiheit verkauft». Dabei ist seine Rolle eher die eines Vermittlers – für Personen, die sich Aufenthaltsrechte in Ländern ausserhalb ihrer Heimat sichern wollen, teils mit hohen Investitionen. Auch im Geschäft mit Krankenversicherung und Vorsorge ist er aktiv; alles Themen, die dank Corona massiv an Popularität gewonnen haben.

*Herr Kälin, Ihr Geschäftsmodell dreht sich um spannende Themen - steht dafür aber immer wieder in der Kritik.*  
Tja, da habe ich viel erlebt in den letzten Jahren. Man kann jede Journalistenanfrage mit «no comment» abblocken, oder man geht darauf ein. Wir haben gesagt: Wir antworten.

*Also dann: Wozu braucht die Welt Firmen wie Henley?*  
Sagen wir es so: Wir helfen täglich vielen Menschen. Jährlich Hunderten. Wir verbessern ihre persönliche Sicherheit, Mobilität und so weiter. Zudem helfen wir Staaten, substanzielle ausländische Investitionen zu sich zu holen, im Milliardenbereich. Das ist signifikant und hat vielen kleineren Staaten geholfen, etwa die grosse Finanzkrise zu überleben. Dennoch wird das oft kritisiert, aus verschiedenen Ecken. Nun, auch in der Finanzwirtschaft läuft vieles nicht gerade gut. Aber soll man deshalb Banken verbieten, eine ganze Branche verteufeln? Dort ist es wie bei uns: Das Allermeiste, was passiert, ist völlig legal und unspektakulär.

*Ihre Kunden sind vor allem die Milliardäre dieser Welt.*  
Nein, die meisten sind völlig normale Leute. Sicher, sie haben mehr Geld als der Durchschnittsbürger. Aber das sind sicher nicht nur Superreiche. Das schreiben viele Journalisten, stimmt aber nicht – stört mich aber auch nicht, denn die Aspirationalen finden das auch gut.

► **Was kostet denn ein neuer Pass?**

Zwei Beispiele: Sie können für 500 000 Euro eine Liegenschaft in Portugal kaufen und bekommen dafür eine Aufenthaltsgenehmigung und nach einigen Jahren eventuell auch den Pass. Und auf Antigua oder St. Lucia können Sie für 100 000 Dollar plus einige Gebühren und unser Honorar eine Staatsbürgerschaft erwerben.

**Was heisst das unterm Strich?**

130 000 bis 150 000 Dollar - für die ganze Familie.

**Geht ja noch.**

Also, Sie müssen nicht superreich sein.

**Aber Superreiche betreuen Sie schon auch?**

Natürlich. Und die sind auch oft sehr spannend.

**Wozu braucht ein Milliardär einen zweiten, dritten Pass?**

Aus persönlichen Gründen. Die möchten sich an bestimmten Orten aufhalten können, und deshalb streben sie dort nach einem Status, der das möglich macht. Denken Sie daran, was zum Beispiel die Covid-Reisebeschränkungen alles blockiert haben.

**Wie hat Covid Ihr Geschäft beeinflusst?**

Die weltweiten Lockdowns haben unseren Geschäften ziemlich geschadet. Wir hatten Nachfrage, aber konnten nichts mehr tun. Nicht mal mehr zum Notar, um einen Pass beglaubigen zu lassen. Reichen Sie mal einen Antrag ein, wenn das Immigrationsamt zu ist! (Lacht.)

**Da folgt doch ein «Aber»?**

Die Nachfrage hat sich nun um eine riesige Dimension erweitert: um die Frage, wie stabil ein Land ist und welche Massnahmen eine Regierung beschliesst - und wo ich Rechte habe, mich in Situationen wie Covid-Lockdowns aufzuhalten. Denn da wurde alles national geregelt, jede Regierung entschied für sich. Die EU spielte keine Rolle mehr.

**Es kommt also auf die Staatsbürgerschaft an?**

Oder den Aufenthaltstitel. Nur damit kommen Sie rein und raus. Das hat uns einen Nachfrage-Boom beschert. Wir werden das Jahr wohl trotz der Lockdowns sehr positiv abschliessen.

**Wie hoch ist insgesamt die Zunahme?**

Selbst wenn wir die aufgestaute Nachfrage infolge der Lockdowns ausblenden, würde ich den Zuwachs auf 20 bis 30 Prozent schätzen. Wir haben eigentlich viel zu viel zu tun!

**Wie viele Kunden haben Sie da?**

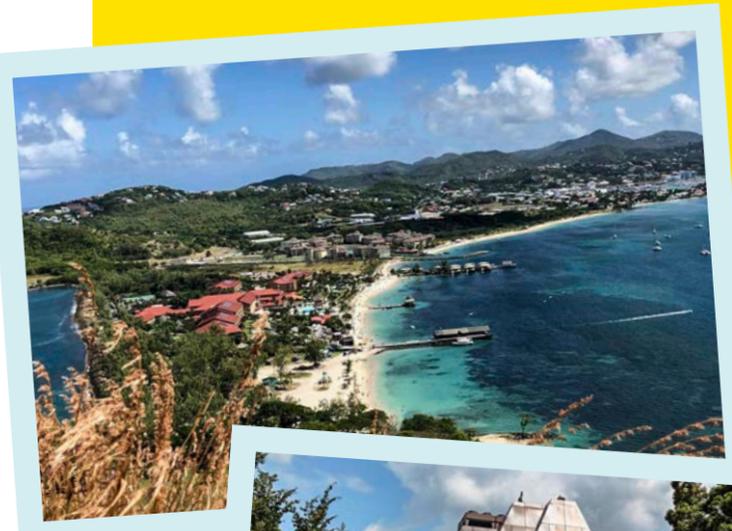
Wir haben Hunderte Klienten im Jahr.

**Zeigen sich neue Tendenzen, wer wohin will?**

Unser Geschäft ist global. Amerikaner wollen nach Europa, Europäer wollen in die USA oder nach Australien, Asiaten oder Leute aus Middle East nach Europa.

**Welches sind die Fluchtgründe? Corona?**

Das ist ein aktueller Auslöser, ja. St. Lucia hatte eine der niedrigsten Covid-Raten überhaupt. Und viele Infektologen sagen ja: Die nächste Pandemie kommt bestimmt. Als Staatsbürger haben Sie



**ZUFLUCHT UND VERTRAUEN**  
Die Karibikinsel St. Lucia hat einen der mächtigsten Pässe der Welt. Für grosse Operationen kommen Reiche aber doch lieber in die Schweiz.

dort jederzeit Zutritt. Kleine Inseln sind ideal bei Pandemien. Der ganze Südpazifik war abgeschottet und nicht betroffen.

**Und Vermögenssicherung?**

Eher Sicherheit. Wenn Sie in Südafrika leben: Da wissen Sie nicht, wie es dort in fünf Jahren aussieht, ob Sie dort noch leben wollen - also ist es gut, dass man weggehen kann, wenn man muss. Viele Familien dort haben ein Haus und vielleicht eine halbe Million liquides Vermögen. Die sind Unternehmer, aber nicht superreich. Doch für die ist diese Option so wichtig, dass sie vielleicht ein Drittel ihres liquiden Vermögens in diese zweite Staatsbürgerschaft investieren. Ausserdem ...

**... ja?**

... ist es auch sehr mühsam, mit einem südafrikanischen Pass zu reisen. Das können wir uns mit unseren Pässen gar nicht vorstellen. Die öffnen uns fast alle Türen weltweit. Als Angehöriger einer reichen Familie aus Südafrika etwa ist Ihre Reisefreiheit viel schlechter als in einer armen Familie aus Deutschland. Krass, oder? Man kann sich auch die Eltern schliesslich nicht aussuchen.

**Was ist das Problem mit einem südafrikanischen Pass?**

Da brauchen Sie erst mal ein Visum. Das bekommen Sie vermutlich noch. Aber dann wollen Sie mit Frau und Kindern reisen oder sogar die Grossmutter mitnehmen, dann wird es sehr schwierig. Oder gar Ihre Cousins: Ein junger erwachsener Mann wird kaum ein britisches oder ein US-Visum erhalten.

**Warum?**

Weil die Zahlen derjenigen, die einreisen und illegal im Land bleiben, bei diesem Personenprofil hoch sind. Sind Sie aber Bürger beispielsweise von St. Lucia, können Sie ohne Visumpflicht in 146 Staaten einreisen. Das ist die Art Reisefreiheit, die wir als Schweizer für selbstverständlich halten.

**Gibt es weitere Gründe?**

Ja. Etwa Personenschutz. Wenn Sie als Amerikaner zwischen der Türkei und Indonesien unterwegs sind, macht Sie allein Ihre Staatsbürgerschaft zu einem Ziel für Terroristen - auf der Strasse, im Flughafen, im Hotel. Beim Angriff auf das Hotel Taj Mahal in Bombay 2008 wurden Amerikaner und Briten unter den Gästen auf eine Seite gestellt und erschossen, die meisten anderen haben überlebt.

**Man will also an gewissen Orten nicht mit einem US-Pass im Hotel einchecken.**

Oder auf einer Passagierliste stehen.

**Zuletzt konnten selbst Europäer nicht mehr ungehindert durch die EU reisen.**

Genau. Uns sagen nun selbst italienische Familien: Beim nächsten Lockdown will ich nicht in Italien sein. Um in ein anderes Land mit besserem Gesundheitssystem zu gelangen, brauchte man aber zuletzt die Staatsbürgerschaft, zumindest einen Residence-Status. Also sichert man sich diese lieber vorsorglich jetzt schon.

**Jurist, Autor und Tausendsassa**



Christian H. Kälin ist seit vielen Jahren Chairman der Kanzlei Henley & Partners und ein weltweit führender Jurist im Bereich Immigrations- und Staatsbürgerschaftsrecht für Investoren. Er hat an der Universität Zürich promoviert, ist Autor und Herausgeber von Standardwerken wie dem «Switzerland Business & Investment Handbook» oder dem «Global Citizenship Handbook». Er ist auch Mitherausgeber des «Quality of Nationality Index» und Erfinder des «Henley Passport Index» (siehe auch Tabelle auf Seite 105), den er seit 2006 gemeinsam mit dem Weltluftfahrtverband IATA publiziert. Zudem ist der 49-Jährige Gründer diverser Unternehmen, darunter Swiss Insurance Partners, sowie Gründer und Chairman der Andan Foundation, einer humanitären Stiftung in der Schweiz.

Fotos: AFP, mauritius images, Dreamstime, 13 Photo

**Welches sind die, sagen wir, Gewinner-Destinationen?**

Wie bei allen Krisen: Orte mit Stabilität. Etwa die Schweiz.

**Die Nachfrage nach der Schweiz hat sich also verstärkt?**

Absolut! Aber auch nach Österreich oder Ländern wie Zypern oder St. Lucia oder Griechenland, das die Krise gut gemanagt hat. Sonne und frische Luft - wo möchte man in der nächsten Pandemie lieber sein?

**Und was wollen die Schweizer?**

Eher nicht raus aus ihrem Land, die sind sehr zufrieden! Unsere Büros in Zürich und Genf beraten vor allem internationale Kunden und solche, die sich in der Schweiz niederlassen wollen.

**Gibt es eigentlich noch Leute, die in die USA wollen?**

Absolut. Amerika ist nach wie vor die Nummer-eins-Destination weltweit. Wenn Sie dort leben und arbeiten oder Business machen, sind die USA in jeder Hinsicht und selbst steuerlich eigentlich sehr attraktiv.

**An gewissen Orten will man als US-Bürger nicht im Hotel einchecken. Oder auf einer Passagierliste stehen.**

**Corona hat das nicht gebremst?**

Wer wirklich hinwill, lässt sich davon nicht dauerhaft aufhalten.

**Stichwort Corona:**

**Sie sind ja auch im Gesundheits-Geschäft.**

Ich bin auch Chairman bei Swiss Insurance Partners, diese Firma habe ich vor über 20 Jahren gegründet. Dort machen wir zwei Dinge, ganz fokussiert.

**Erstens?**

Internationale Krankenversicherungen. Geht etwa ein Schweizer ins Ausland, tritt er aus dem hiesigen System aus und braucht eine Lösung. Entweder vor Ort eine lokale, aber wenn etwa ein Banker nach Singapur geht, später nach London und dann nach New York, ist es sinnvoll, nicht ständig neue Policen abschliessen zu müssen. Oder reiche internationale Familien, etwa Saudis - das sind oft über den Globus verstreute Clans mit 40 oder 50 Mitgliedern, die sich top versichern wollen.

**Und das Zweite?**

Das Medical Family Office. Das machen wir für unsere Versicherten, aber auch für Dritte - ein Family Office statt für Geld eben für die Gesundheit.

**Welche Themen bearbeitet dieses Medical Family Office?**

Wenn etwas ansteht oder passiert, wo geht man hin? Und wie löst man die grosse Wissensklüft zwischen Arzt und Patient? Mit Ihrem Anwalt oder Banker können Sie ein Gespräch einigermassen auf Augenhöhe führen, aber wenn Sie etwas an der Leber haben und bei Professor XY sitzen und er von «Fibrose mit septenbildender Faservermehrung» spricht und «am besten wir operieren gleich Ihre Gallenblase», was wollen Sie dazu sagen? ►

► **Statt mich auf den OP-Tisch zu legen, rufe ich Sie an?**

Ja. Es braucht einen «trusted intermediary», eben ein Medical Family Office. Wir haben ein Panel von erfahrenen Ärzten, die genau hinschauen, ob man wirklich operieren muss. Wir holen auch Drittmeinungen ein, suchen nach dem besten Spezialisten.

**Brauche ich das in der Schweiz?**

Gerade hier gibt es leider grosse Missstände, die einem nicht bewusst sind, weil alle meinen, die Schweiz hätte ein Top-Gesundheitssystem. Das stimmt auf der einen Seite schon, aber andererseits werden zu viele nicht notwendige Operationen gemacht. Patienten sind oft mit dem Gesundheitssystem überfordert, auch eingeschüchtert durch Diagnosen. Und oft ist das Spital, das Sie untersucht hat, nicht das beste für Ihr Problem und die nötige Behandlung. Da helfen und beraten wir. Sehr oft optimieren wir auch Kosten und Ergebnis. Denn das Ziel muss sein, dass nur gemacht wird, was unbedingt nötig ist. Das Ziel ist Gesundheit.

**Sie meinen: Spitäler tendieren dazu, ihre Operateure und ihre Technik möglichst auszulasten.**

Sicher. Sie verdienen vor allem dann und so lange, wenn Sie krank sind. Oder denken Sie an Scans. All diese bildgebenden Verfahren, CT, MRT, Ultraschall, die sind ein echtes B2B-Geschäft, ein Fabrikbetrieb innerhalb der Medizin. Die Fachärzte lassen das bei anderen Ärzten machen. Scan, bumm, fertig. Aber ist der angeordnete Scan überhaupt notwendig und geeignet?

**Was meinen Sie - der Facharzt weiss nicht, welchen er anfordern soll?**

MRT-Spezialisten sagen, heute könne man das meiste mit MRT feststellen. Aber viele Ärzte beauftragen CT, weil man das eben so gelernt hat. Und dann je nach Maschine, wie alt, wie gut eingestellt und wie intensiv kontrolliert: Das kann für Patienten eine hohe Strahlenbelastung bedeuten. Und wer interpretiert die Scans? Kann ein Experte für Gehirnschans genauso gut auch Darm-scans beurteilen? Wir achten darauf, dass alles so gut wie nur möglich gemacht wird. Punkto Minimierung der Strahlenbelastung wissen wir etwa, dass das Unispital Zürich sehr gut arbeitet.

**Hat sich Corona auch hier auf die Nachfrage ausgewirkt?**

Ja. Corona hat dafür gesorgt, dass das Thema Gesundheit in die Mitte der Aufmerksamkeit gerückt und durch Maskentragen und Hygiene im Alltag stetig präsent ist. Teils sind ja Spitäler requiriert worden für Corona-Patienten, sodass man sich ausser in akuten Notfällen nicht mehr operieren lassen konnte. Da machen sich viele Leute Gedanken.

**Welche Standorte sind denn für Behandlungen attraktiv?**

Die Schweiz ist da natürlich auch Spitze. Weltweit sind die Top-Locations die Schweiz, Deutschland, Grossbritannien und die USA. Wer in Dubai was Grösseres hat, wird für die Behandlung wohl nach Amerika oder Europa gehen, und hier nicht unbedingt nach Spanien oder Rumänien. Und mit etwas Lokalpatriotismus gesagt, sind wir als Schweiz zusammen mit Deutschland in der Spitzenmedizin im Schnitt wohl noch etwas besser als die USA.



**SEHNSUCHT UND SCHUTZ**  
New York und die USA sowie Inseln in der Karibik sind gefragt. Kälän bietet für polyglotte Menschen auch medizinische Betreuung rund um die Welt an.

**Ach ja?**

Dafür gibts mehrere Argumente. Einmal die Ausbildung der Mediziner. Die USA haben sicher auch Top-Leute, aber die sind schwieriger zu identifizieren. Dann die Gerätehersteller: Siemens ist top - nicht General Electric. Wir sehen auch, dass viele Amerikaner für Operationen nach Deutschland oder in die Schweiz kommen.

**Sind Ihre Health-Kunden dieselben wie die bei Henley?**

Es ist nicht unähnlich. Der Unterschied ist: Bei Henley haben wir in den Schweizer Büros fast keine Schweizer Kunden, ausser solche, die etwa nach Übersee gehen. Aber das Medical Family Office ist natürlich für Schweizer, die hier leben, genauso relevant. Wenn Sie ein komplexes Problem haben, können Sie das entweder mit Ihrem Hausarzt und verschiedenen Spezialisten selbst angehen, oder Sie lassen sich von uns begleiten. Das kostet Sie zwar etwas mehr, aber vielleicht erspart es Ihnen eine Operation oder unnötige Medikamente.

**Weil Ihre Experten mögliche Therapien recherchieren?**

Genau. Sie brauchen natürlich Fachwissen, aber vor allem auch Research, also Fleissarbeit, und ein sehr gutes Netzwerk.

**Ein Beispiel bitte!**

Wenn jemand in Istanbul einen Unfall hat, aber seine Krankenakten sind auf Miami, Dubai und London verstreut, ist das eine logistische Herausforderung. Dann muss jemand telefonieren, koordinieren und auch Kostengarantien aussprechen können, das muss kein Arzt machen. Sind diese Schritte getan, kann man sich überlegen, auch per Telemedizin mit unseren Ärzten zu sehen, ob der Patient für die Behandlung zum Beispiel nach Deutschland geflogen oder vor Ort behandelt wird.

**Gibt es eine Kooperation zwischen Henley und dem Family Office? Man könnte sich gegenseitig Klienten vermitteln!**

Ja, zwischen einigen Büros von Henley. Ansonsten sind Swiss Insurance Partners und Henley & Partners völlig unabhängig tätig. Aber natürlich gibt es ab und zu gemeinsame Klienten.

**Kann man für akute Fälle Hilfe bekommen?**

Die Hauptidee ist, dass Sie Mitglied im Medical Family Office werden und einen jährlichen Beitrag zahlen, dann können Sie jederzeit anrufen, und wir helfen. Wenn Sie punktuell kommen, kostet es mehr, aber das machen wir natürlich auch.

**Wie der TCS!**

Ja, so ähnlich. Es ist eine 24-Stunden-Telefonhilfe geschaltet.

**Wie viele Kunden hat das Medical Family Office?**

Viele hundert.

**Aus welchen Ländern ist die Nachfrage besonders gestiegen?**

Weltweit, das ist fast noch internationaler als bei Henley. Aber wir haben spezielle Anstiege in Italien oder Spanien infolge Corona ... wegen der hohen Zahlen und weil man sich gerade in diesen Ländern mit einem ziemlich überforderten Gesundheitssystem herumschlagen muss.

**Die Gretchenfrage: Was kostet das alles?**

Bei Henley ist das Spektrum sehr breit. Eine erste Beratung ist meist kostenlos. Danach wird nach Stundensätzen abgerechnet,

ähnlich wie bei einer Anwaltskanzlei. Nach oben hin können Sie in Zypern für zwei Millionen Euro ein Haus kaufen, inklusive Regierungsgebühren und Fees liegt man dann bei etwa 2,5 Millionen, und dann haben Sie die Staatsbürgerschaft. Es geht aber nach oben noch weiter. Wenn Sie in Österreich investieren, sind es etwa acht Millionen Euro für eine Staatsbürgerschaft.

**Da spielen Ihre Gebühren nicht mehr die grosse Rolle?**

Die sind dann schon höher. Aber wenn einer zehn Millionen Franken fürs ganze Projekt ausgibt, sind Fees von vielleicht 300 000 Franken nicht mehr so entscheidend. Und in Österreich verdienen wir am wenigsten, weil der Aufwand so hoch ist. Wir haben mindestens 18 Monate Arbeit, mehrere erfahrene Berater sind eingebunden. Aber denken Sie an das Beispiel Griechenland, wo Sie für 250 000 Franken Haus oder Wohnung kaufen und eine Aufenthaltsbewilligung bekommen. Oder St. Lucia oder Grenada, wo Sie für rund 100 000 US-Dollar eine Staatsbürgerschaft erwerben können. Das klingt doch recht vernünftig.

**Wie sieht es bei Ihren Health-Angeboten aus?**

Eine gute internationale Krankenversicherung kostet zwischen 5000 und 20 000 Franken pro Jahr und Person. Also im Bereich einer sehr guten Schweizer Privatversicherung - wo es aber weiter hochgeht, wenn Sie sich weltweit absichern wollen oder Vorerkrankungen mitbringen. Das kann man teilweise in der Schweiz gar nicht versichern.

**Italienische Familien sagen zu uns: Wenn der nächste Lockdown kommt, wollen wir nicht in Italien sein.**

**Und was kostet letztlich eine Mitgliedschaft im Medical Family Office?**

Da bieten wir mehrere Levels an. Wenn sich jemand vor allem in der Schweiz aufhält und nur für hier den Schutz sucht, sind es 1500 Franken pro Jahr.

**Aber vermutlich sind viele Kunden eher an globalem Schutz interessiert: einer für alles.**

Lebt jemand in Dubai, pendelt viel nach Europa und Amerika und möchte die Abdeckung weltweit, kostet es ein Mehrfaches davon, je nach Umfang und ob etwa jährliche Check-ups inbegriffen sein sollen. Dann bieten wir auch noch ein VIP-Programm mit einem sehr umfangreichen jährlichen Servicepaket an, das kostet dann 24 000 Euro pro Jahr. Selbst dieser Betrag ist jedoch nichts im Vergleich dazu, vermeidbare Beschwerden zu entwickeln oder gar unnötige Operationen über sich ergehen zu lassen, weil Sie nicht gut beraten und Vorsorgeuntersuchungen verpasst wurden.

**Und wie sehen die Renditen Ihrer beiden Firmen aus?**

(Lacht.) Beides sind privat gehaltene Unternehmen, wo wir weder Umsatzzahlen publizieren noch Aussagen zur Profitabilität machen - sorry! Ich kann Ihnen nur so viel sagen, dass unsere Dienstleistungen den Nerv der Zeit treffen und sich dies entsprechend in unseren Zahlen widerspiegeln sollte, sonst wären wir keine guten Unternehmer!

**Die Pässe der Welt: von mächtig bis machtlos**

Anzahl visafreie Destinationen	Pass/Land*
191	Japan
190	Singapur
189	Deutschland Südkorea
188	Finnland Italien Spanien
187	Österreich Dänemark
186	Frankreich Niederlande
185	Neuseeland Norwegen Schweiz Grossbritannien USA
184	Australien Griechenland Malta
178	Liechtenstein Malaysia
154	Vatikanstadt
146	St. Lucia
101	Südafrika
78	Saudi-Arabien
75	China
58	Indien
28	Irak
26	Afghanistan

\* Auswahl: Redaktion BILANZ  
Quelle: Henley & Partners,  
4. Quartal 2020

Fotos: Shutterstock, Dreamstime, Getty Images