

Amerikaner ermuntern andere Staaten

UBS-VERGLEICH Die Einigung zwischen der Schweiz und den USA läutet eine neue Runde im Kampf gegen Steuersünder ein – und hat Signalwirkung für Länder wie Deutschland.

NATALIE GRATWOHL UND SYNES ERNST

Die Folgen des UBS-Vergleichs bleiben nicht auf die beiden Länder Schweiz und USA beschränkt. «Die Vereinbarung zwischen der Schweiz und den USA ist ein regelrechter Ansporn für ausländische Behörden, sich stärker mit den Aktivitäten von Schweizer Private-Bankern auf ihrem Territorium zu beschäftigen», sagt Teodoro Cocca, Professor für Asset and Wealth Management an der Johannes Kepler University Linz. Generell muss damit gerechnet werden, dass die ausländischen Behörden den Kampf gegen Steuerdelikte verschärfen. «Insofern stehen wir wohl erst am Anfang einer neuen Ära im Private Banking.»

Die Kanadier versuchen bereits, den amerikanischen Behörden nachzueifern. Jean-Pierre Blackburn, der kanadische Minister of National Revenue, will laut der Zeitung «The Globe and Mail» von der UBS ebenfalls Informationen erhalten. Auch die Grossbank weist in ihrem Geschäftsbericht darauf hin, dass weitere ausländische Behörden Interesse an den grenzüberschreitenden Wealth-Management-Dienstleistungen bekundet hätten.

«Doch die kanadischen Behörden haben nicht die gleichen Möglichkeiten wie die Amerikaner, um

Die Kanadier können nicht die gleiche Drohkulisse aufbauen wie die Amerikaner.

eine Drohkulisse aufzubauen», sagt Christof Reichmuth, CEO und unbeschränkt haftender Gesellschafter von Reichmuth Privatbankiers. Zu den rechtlichen und politischen Unterschieden zwischen den beiden Ländern kommt hinzu, dass die kanadischen Behörden keine Informanten im Stile eines Bradley Birkenfeld haben, die dem Staat die nötigen Insiderinformationen liefern.

Europa geht weniger scharf vor

Auch die Steuerbehörden in den europäischen Ländern werden nicht in gleicher Schärfe gegen die UBS und andere Banken vorgehen wie das amerikanische IRS. «Unterschiede in den Steuersysteme

men und in den bestehenden Doppelbesteuerungsabkommen machen eine vorwärtsgerichtete Strategie wahrscheinlicher», sagt Alfred Mettler, Finanzmarktprofessor an der Georgia State University in Atlanta (USA). Das artikulierte Wunschziel der EU ist der automa-

tische Informationsaustausch. Tapenlos werden die europäischen Behörden aber auch nicht bleiben. «Vor allem die Steuerbehörden in Deutschland und Frankreich könnten Steuersünder und ausländische Banken ins Visier nehmen», erwartet Eduardo Leemann,

CEO der Falcon Private Bank. Und: «Der UBS-Vergleich wird in die Verhandlungen über das Doppelbesteuerungsabkommen mit Deutschland einfließen.» Deutschland werde sich wahrscheinlich auf die Meistbegünstigungsklausel berufen. Die Ver-

handlungen über das neue Doppelbesteuerungsabkommen werden am 8. September 2009 aufgenommen.

Michael Alexander Köhler, Pressesprecher des Bundesministeriums der Finanzen, sagt: «Wir haben die Vorgänge um den sogenannten Steuerstreit zwischen der USA und den Schweiz zum Thema UBS aufmerksam verfolgt.» Entsprechendes gelte auch für den geschlossenen Vergleich. Mit Blick auf die anstehenden Verhandlungen mit der Schweiz will er aber keinen weiteren Kommentar abgeben.

Doch der ehemalige Bundesfinanzminister Hans Eichel bewertet das Abkommen zwischen der Schweiz und den USA als «einen grossen Fortschritt auf dem Weg zur Bekämpfung der Steuerflucht». Er sieht darin eine indirekte Aufforderung für Deutschland, die G20-Staaten oder die OECD, ähnlich wie die USA den

Druck auf die Schweiz zu erhöhen.

«Die europäischen Nachbarn der Schweiz können und werden nicht hinnehmen, schlechter mit Informationen versorgt zu werden als die USA», so Eichel.

Im Rahmen der Vereinbarung zwischen der Schweiz und den USA werden die Kundendaten nicht nach Namen, sondern nach bestimmten Kriterien ausgeliefert. «Das ist das eigentliche trojanische Pferd, das die Schweiz mit dieser Verhandlungslösung in ihr Bankgeheimnissystem aufgenommen hat», zeigt sich Cocca besorgt.

Damit sei die Tür für «Fishing Expeditions» erstmals aufgestossen worden. Um hier Klarheit zu haben, wäre es wichtig zu wissen, wie genau die Kundengruppen beschrieben werden müssen, von denen der ausländische Staat von der Schweiz eine Datenauslieferung verlangt.



«Die europäischen Nachbarn der Schweiz werden nicht hinnehmen, schlechter mit Informationen versorgt zu werden als die USA.»

Hans Eichel
ehemaliger Bundesfinanzminister (SPD)



UBS-Niederlassung in den USA: Die Einigung hat Folgen, die über die Landesgrenzen hinausreichen.

UBS: Verlängerter Arm der Steuerbehörde – erleichterte Anleger

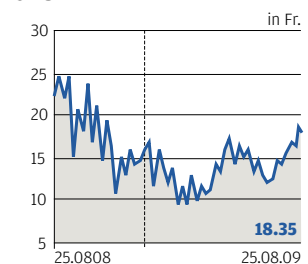
Die UBS muss im Rahmen der Einigung Informationen über Konten, die vom amerikanischen Amtshilfegesuch betroffen sind, an die Eidgenössische Steuerverwaltung weiterleiten. Darüber hinaus ist sie zur Unterstützung der amerikanischen Steuerbehörde noch weitere Verpflichtungen eingegangen. Die UBS muss die betroffenen US-Kunden informieren und auffordern, vom freiwilligen Offenlegungsprogramm der US-Steuerbehörde IRS Gebrauch zu machen. In einem möglichen Musterbrief an ihre Kunden, welcher dem Abkommen beigelegt ist, werden die Kunden zudem aufgefordert, die UBS anzuweisen, die Kontoinformationen und -unterlagen an die IRS zu übergeben. Zudem weist die Bank ihre Kunden darauf hin, dass sie bei einer allfälligen Beschwerde gegen die Datenherausgabe gezwungen sein könnte, die Beschwerdeschrift

oder andere Dokumente dem US-Generalstaatsanwalt auszuhändigen.

Auch wenn die UBS mit dem Vergleich den Kopf gerade noch aus der Schlinge ziehen konnte, wird es einige Quartale dauern, um das Vertrauen der Kunden wieder zurückzugewinnen. An den Aktienmärkten kommt der Umschwung jeweils schneller. Seit dem Vergleich zwischen der Schweiz und den USA und dem darauf folgenden Ausstieg der Eidgenossenschaft haben die UBS-Aktien innerhalb einer Woche knapp 14% zugelegt.

Unter den Anlegern und Analysten beginnt sich die Meinung durchzusetzen, dass nach dem Wegfall des grössten Rechtsrisikos in den USA der Turnaround der Grossbank in Sichtweite kommt. In Bezug auf die wirtschaftliche Verfassung der Grossbank stimmt zudem der Ausstieg der Eidgenossenschaft ermutigend. (ng)

UBS N



Mit Apérohappchen gegen den angreifenden Giganten

BANKEN SCHWEIZ Nach der Einigung mit den USA hat die UBS nun freie Bahn, um in der Schweiz Marktanteile zurückzuerobern. Was die Mitbewerber dagegen unternehmen.

SAMUEL GERBER

Nach Beilegung des Rechtsstreits mit den US-Behörden hat die UBS nun beide Hände frei, um sich auch in der Schweiz wieder dem Tagesgeschäft zuzuwenden. Und die Ansage der Grossbank Anfang dieses Jahres war eindeutig: Mit aller Kraft wolle man verlorene Marktanteile zurückerobern.

Für die Regional- und Kantonalbanken, die 2008 wie nie zuvor zum Zufluchtsort enttäuschter Grossbankkunden geworden waren, wird es damit höchste Zeit, Verteidigungsstellungen zu beziehen. Gilt es doch zu beweisen, dass die gewonnenen Neugelder langfristig gehalten und ausgebaut werden können. Doch das ist leichter gesagt als getan.

Bei der St. Galler Kantonalbank SGK ist das Neugeldwachstum bereits rückläufig. Wurden im 2. Semester 2008 noch Kundenvermögen in der Höhe von knapp 2,5 Mrd Fr. gewonnen, waren es im 1. Halbjahr 2009 noch 882 Mio Fr. Den Grund dafür sieht SGK-CEO Roland Ledergerber neben Konditionsgründen und Abflüssen bei Firmenkunden auch bei den ehemaligen Grossbankkunden. «Diese Gelder haben sicher auch eine Rolle gespielt.»

Versiegende Neugeldquelle

Auch bei Krisengewinnerin Raiffeisen, die für das 1. Semester ein weiteres Glanzresultat präsentieren konnte, hat sich der Zustrom an Kundengeldern «normalisiert». Erzielte Raiffeisen 2008 hier rund 5

Mrd Fr., waren es im 1. Semester dieses Jahres 3,6 Mrd Fr. Die Genossenschaftsbank rechnet nun mit einer geringeren Dynamik beim Neugeld – eine Einschätzung, die auch PostFinance und weitere befragte Mitbewerber teilen.

Entsprechend wird um die versiegende Geldquelle gerungen, auch mit harten Bandagen. «Die Grossbanken treten vereinzelt mit Dumpingofferten auf», sagt Roger Müller, Mediensprecher der Luzerner Kantonalbank LUKB. Michael Hobmeier, CEO der Valiant Bank, stösst ins gleiche Horn. «Wir

nehmen die UBS nach wie vor als sehr aggressiven Konkurrenten wahr.» Bei der UBS heisst es dazu lapidar: «Unsere Angebot bei Privat-, Spar- und Vorsorgekonti und den Termingeldern ist im Vergleich zu den wichtigsten Mitbewerbern konkurrenzfähig.»

«Wir nehmen die UBS bei den Konditionen als sehr aggressiven Konkurrenten wahr.»

Michael Hobmeier
CEO Valiant Bank

gen. So forciert die SGK in ihrem Verkauf die Kundenpflege – CEO Ledergerber spricht von «intensivierten und systematischen» Kon-

takten. Ganz konkret wird die LUKB: Sie hat an ihren Standorten Begrüssungsapéros für Neukunden durchgeführt, um ihnen die LUKB näher vorzustellen. Mit weit offenen Armen empfängt auch die Valiant. Für Neuzugänge habe die Bank ihre Prozesse überarbeitet, die Kunden würden speziell Willkommen geheissen und ihre Bedürfnisse in einer Auslegeordnung genau analysiert werden, so CEO Hobmeier.

ZKB heuert neue Kundenberater an

PostFinance wiederum bietet bei Vermögen ab 25 000 Fr. das Plus-Set an. Dieses bietet stark vergünstigte Gebühren bei Spar- und Fondskonti sowie weitere Dienstleistungen. Den grössten Effort unternimmt aber wohl die Zürcher

Kantonalbank ZKB. Diego Wider von der Pressestelle zufolge hat sie «zahlreiche» neue Kundenberater verpflichten können. Wie sich das auf die Neugelder ausgewirkt hat, wird der diese Woche fällige Halbjahresausweis zeigen.

Derweil arbeitet die UBS an der Rückkehr zu nachhaltiger Profitabilität – nur damit lasse sich der Ruf als «verlässlicher Partner» wieder herstellen, so Mediensprecher Andreas Kern. So hat die UBS Schweiz unter Leitung von CEO Franco Morra das Geschäftsgebiet in zwölf Regionen mit jeweils einem Regionaldirektor aufgeteilt. Diese erneute Reorganisation muss jetzt aber erst noch verdaut werden – eine letzte Gnadenfrist für die Mitbewerber der UBS in der Schweiz.