

Marktänderungen Private Banking Deutschland Offshore

Aktueller Stand

Nach der Ablehnung des Steuerabkommens in Deutschland haben sich in jüngster Vergangenheit weitere bedeutsame Veränderungen ergeben: Einführung des Meldeverfahrens in Luxemburg ab 2015, Initiative der „G5“ zum Informationsaustausch, Traktandierung der Erweiterung der EU-Zinsrichtlinie anlässlich des EU-Gipfeltreffens im Mai, um nur die Wichtigsten zu nennen. Daneben ist das Steuerthema auch in den Medien zunehmend präsent: Veröffentlichung „OffshoreLeaks“ und Kommunikation eines weiteren CD-Ankaufs von Deutschen Steuerbehörden.

Im Verhältnis Schweiz-Deutschland ist durch das erweiterte DBA und das seit 1. Februar 2013 gültige Steueramtshilfegesetz (StAhiG), welches Gruppenanfragen ohne spezifische Identifizierung des Kunden ermöglicht, das Entdeckungsrisiko für deutsche Kunden erheblich gestiegen. Die geplante Revision des GwG stuft die Steuerhinterziehung als Vortat zur Geldwäsche ein, was weitere Konsequenzen hat.

Konsequenzen

Durch diese jüngsten Entwicklungen wird die Betreuung von nicht deklarierten Vermögen, sowohl für die Kunden als auch für die Banken, zunehmend riskanter. Einige Schweizer Banken haben bereits angekündigt, dass sie künftig Nachweise über die ordnungsgemässe Versteuerung der Vermögenswerte von Ihren Kunden verlangen. Bei fehlendem Nachweis sollen auch bestehende Geschäftsverbindungen durch die Banken gekündigt werden. Es ist damit zu rechnen, dass dieser Trend durch die „Weissgeldstrategie“ der Schweiz und die internationalen Bemühungen zur Verhinderung von Steuervermeidung verstärkt wird.

Handlungsfelder für die Finanzinstitute

1. Verstärkung Compliance

Das sich in der Vernehmlassung befindliche revidierte GwG sieht eine risikobasierte Prüfungspflicht der Banken vor, dass der Anleger auch seine Steuerpflichten im Domizilland erfüllt. Insofern sollten die Banken bereits jetzt den Zufluss von un versteuerten Geldern verhindern. Darüber hinaus wäre zu prüfen, inwieweit weiterer Handlungsbedarf bei Bestandskunden besteht.

2. Regulierung Vergangenheit

Zunächst gilt es, die bestehenden Kunden und Vermögensanlagen zu halten. Als überzeugende Lösung verbleibt bei nicht deklarierten Vermögenswerten letztlich nur eine Selbstdeklaration deren strafbefreiende Wirkung an verschiedene Voraussetzungen geknüpft ist. Hierzu zählen insbesondere: Vollständigkeit und Richtigkeit der Angaben, Einhaltung von Fristen etc. Die Bank sollte deshalb den Kunden frühzeitig informieren und auf ihrer Seite die erforderlichen Vorarbeiten in die Wege leiten. Der Kundenkommunikation und der Kontaktfrequenz während dieses Prozesses ist ein hoher Stellenwert einzuräumen. Darüber hinaus ist umfangreiches Wissen über die steuerlichen Vorschriften erforderlich.

3. Strategie für die zukünftige Ausrichtung

Parallel zu der „Regulierung“ gilt es die zukünftige Marktstrategie zu erarbeiten. Hierbei ist die Ausrichtung an dem neuen regulatorischen Umfeld von grosser Bedeutung. Es gilt die Kunden- und Produktstrategie anzupassen, in diesem Zusammenhang sind u.a. folgende Fragen zu beantworten:

- Welche Kundensegmente sollen künftig aktiv bearbeitet werden?
- Wie kann in Deutschland unter den neuen regulatorischen Anforderungen akquiriert werden?
- Definition eines auch steuerlich attraktiven Produktangebotes für die Zielkunden?
- Wie können die erforderlichen Leistungen für das Produktangebot „gesourced“ werden?
- Wie stellt sich die kritische Grösse der Kunden- und Produkt-Segmente dar?

4. Operationelle Umsetzung – Regulierung Vergangenheit

Für die Regulierung der Vergangenheit sind neben der Kundenkommunikation auch weitere Punkte zur Erreichung der geschäftspolitischen Ziele von zentraler Bedeutung, beispielsweise:

- IT/Operations: Wie können die erforderlichen Informationen für die Selbstdeklaration effizient erhoben und für eine Weiterbearbeitung durch eine externe Stelle aufbereitet werden?
- Fronteinheiten: Wie wird sichergestellt, dass der Kunde durch diese kritische Phase bestmöglich geleitet wird – wie werden die erforderlichen externen Beratungskapazitäten frühzeitig gesichert?

5. Operationelle Umsetzung – Zukünftige Strategie

Der Beratungs- und Investmentprozess ist im Hinblick auf die Geschäftsziele zu analysieren, hierzu sind ebenfalls diverse Aspekte von Bedeutung:

- Produktauswahl, wie wird sichergestellt, dass nur solche Produkte die „compliant“ und steuerlich effizient sind empfohlen werden?
- Taktische Anlageentscheide für die individuelle Kundensituation: wie wird die kundenspezifische Steuersituation im Beratungs- und Investmentprozess berücksichtigt: z.B. Nutzung von Verlusten zur Steueroptimierung, Berücksichtigung von historischen Anschaffungsdaten bei Neukunden?
- Aufbau eines Steuerreportings das dem Kunden eine problemlose Deklaration der Einkünfte ermöglicht?

Hierfür sind die betroffenen Mitarbeiter aufgabenbezogen zu schulen und die erforderlichen IT-Systeme und Prozesse zu analysieren und gegebenenfalls anzupassen. Darüber hinaus sind Kontrollinstrumente zu installieren, damit die Umsetzung der implementierten Strategie überwacht werden kann.

Zusammenfassung

Es zeichnet sich ab, dass durch die aktuellen Entwicklungen der Trend zur „Weissgeldstrategie“ in den klassischen „Private Banking“ Standorten verstärkt wird und es Ziel der Politik ist, dies kurzfristig umzusetzen. Die Grossbanken werden eine Vorreiterrolle einnehmen und zusätzlichen Druck aufbauen. Eine Zukunftsstrategie für Banken mit Kunden aus den betroffenen Ländern setzt zunächst eine Lösung für die Vergangenheit voraus. Dies gilt insbesondere für Kunden aus Deutschland. Anschliessend gilt es dem Thema „Steuern“ einen hohen Stellenwert einzuräumen um die Kundenverbindungen zu erhalten und attraktiv für Neugeldzuflüsse zu sein.

Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Banking Concepts AG
Gartenstr. 59
CH-4052 Basel
Tel.: +41 61 284 9080
Internet: www.bankingconcepts.com

Kontaktperson:

André Schwarz
Managing Partner
Mobile: +41 79 600 8574
andre.schwarz@bankingconcepts.com