

# US-Kritik an Chinas Yuan-Politik

Repräsentantenhaus will Gesetzesvorschlag des Senats «schubladisieren»

Der US-Senat hat ein Gesetz verabschiedet, das mit Sanktionen gegen Länder wie China droht, die den Wechselkurs niedrig halten. Das republikanisch dominierte Repräsentantenhaus macht jedoch keine Anstalten, sich damit zu befassen.

*cei. Washington* · Wenn es nach dem Willen des amerikanischen Senats geht, soll China künftig für seine Wechselkurspolitik bestraft werden können. Dem Land wird vorgeworfen, es verbillige den Yuan, was wie eine Subvention für chinesische Exporteure wirke. Amerikanische Firmen hätten das Nachsehen. Mit Stimmen aus beiden politischen Lagern hat der Senat am Dienstagabend das Gesetz mit 63 zu 35 beschlossen. Die chinesische Reaktion liess zwar nicht lange auf sich warten, fiel jedoch moderat aus.

## Graduelle Flexibilisierung

Das Gesetz wird von einem Sprecher des Aussenministeriums als protektionistische Massnahme bezeichnet, das im Widerspruch zu den Regeln der Welthandelsorganisation stehe. China werde bei seiner Politik bleiben, den Yuan graduell zu flexibilisieren, berichtet die staatliche Nachrichtenagentur Xinhua. Seit Juli 2005, als China die strikte Bindung an den Dollar lockerte, habe der

Yuan 23,3% gegenüber dem Dollar zugelegt. Laut der Nachrichtenagentur Reuters hat China in der Botschaft ein 12-köpfiges Team gebildet, das den Stäben der Kongressabgeordneten Pekings Sicht vermittelt. Auch eine Anwaltskanzlei wurde unter Vertrag genommen, um das Gesetz zu bodigen.

Die zurückhaltende Reaktion Pekings hat auch damit zu tun, dass das Repräsentantenhaus keine Anstalten macht, das Geschäft zu traktandieren. Dessen republikanischer Sprecher, John Boehner, ist der Ansicht, dass sich der Kongress nicht in die Währungspolitik anderer Länder einmischen sollte. Damit könnte der Vorstoss des Senats im Sande verlaufen, wie schon andere Versuche vorher. Dies wäre auch Präsident Obama nicht unrecht. Er unterstützt zwar die Stossrichtung des Gesetzes, fürchtet aber, dass es nicht mit internationalen US-Verpflichtungen kompatibel ist.

Vorgesehen ist im Gesetz eine schärfere Gangart gegenüber Ländern wie China, die den Wechselkurs ihrer Währung künstlich niedrig halten. Das Finanzdepartement soll mit «objektiven Methoden» bestimmen, bei welchen Ländern der Wechselkurs vom «fundamentalen Wert» abweicht. Diejenigen, die dies über einen längeren Zeitraum tun, in grossem Stil an den Märkten intervenieren und grosse Devisenreserven angehäuft haben – diejenigen Chinas belaufen sich auf geschätzte 3200 Mrd. \$ –, müssen ihre Währungspolitik innert 90 Tagen ändern. Tun sie

dies nicht, muss das Handelsministerium die «Unterbewertung» einbeziehen, wenn es über «Dumping»-Klagen amerikanischer Firmen gegen chinesische Exporteure befindet. Im Gegensatz zu heute gälte dann die «Unterbewertung» als eine ungerechtfertigte Subvention. Washington dürfte auch keine Verträge mehr an Firmen aus Ländern wie China vergeben und müsste Kredite von Institutionen wie der Weltbank an solche Staaten ablehnen. Eine «Notbremse» ist im Gesetz ebenfalls eingebaut. So kann der Präsident das Einleiten von Sanktionen aussetzen, falls zentrale wirtschaftliche Interessen der USA gefährdet sind. Insgesamt stellte das Gesetz aber eine deutliche Verschärfung dar. Heute muss zwar das Treasury halbjährlich einen Bericht zur Währungspolitik wichtiger Handelsländer publizieren. Dabei hat das Amt jedoch grossen Spielraum, ob es ein Land als «Manipulator der Währung» brandmarkt – und hat bei China bisher davon denn auch abgesehen.

## Handelsverträge ante portas

Der Senat wird sich schon in den kommenden Tagen auch von einer Seite zeigen können, die gegenüber dem Freihandel offener ist. So stehen drei Freihandelsabkommen zur Ratifizierung an – mit Südkorea, Kolumbien und Panama. Diese sollten die Hürden beider Kammern nehmen.

«Reflexe», Seite 26

# Die EU-Agrarpolitik soll grüner und gerechter werden

Kommission stellt Vorschläge für die Periode ab 2014 vor

Die Direktzahlungen an die Bauern sollen laut einem Vorschlag der EU-Kommission gerechter verteilt werden und zu umweltgerechter Produktion anreizen.

*Ht. Brüssel* · Die EU setzt zur nächsten Runde von Agrarreformen an. Am Mittwoch hat die EU-Kommission hierzu Gesetzgebungsvorschläge gemacht, die nun von den Mitgliedstaaten und vom EU-Parlament verabschiedet werden müssen. Wirksam werden sollen sie mit Beginn der nächsten Finanzperiode Anfang 2014. Laut den Anfang Juni vorgelegten Kommissionsvorschlägen zum EU-Finanzrahmen dieser Periode werden die Agrarsubventionen zwar real sinken, aber noch immer etwa 37% des EU-Haushalts ausmachen. Am Mittwoch hat der EU-Agrarkommissar Dacian Cioloș nun dargelegt, wie dieses Geld ausgegeben werden soll. Er hält an den Grundzügen der Gemeinsamen Agrarpolitik (GAP) fest, schlägt aber zahlreiche Änderungen vor, um diese grüner und gerechter zu machen.

## Reform der Direktzahlungen

Die wichtigsten Vorhaben betreffen die Direktzahlungen, die den Löwenanteil des Agrarhaushalts ausmachen. Direktzahlungen sind Subventionen an die einzelnen Landwirte, die seit der Agrarreform von 2003 grösstenteils nicht mehr an die konkrete Produktion gekoppelt sind, sondern in Form einer von der bewirtschafteten Fläche abhängigen Betriebsprämie ausbezahlt werden. Folgende Kernelemente stechen hervor:

► **«Greening»:** 30% der Direktzahlungszuschlag an Landwirte bezahlt werden, die umwelt- und klimafreundliche Praktiken verfolgen. Im Einzelnen sind drei Kriterien zu erfüllen: Bestehendes Weideland (Grünland) muss bewahrt werden, mindestens 7% der Fläche müssen für ökologische Nischen wie Hecken, Biotope oder Brachen reserviert werden, und der Ackerbau ist zu diversifizieren. So soll ein Bauer mindestens drei verschiedene Kulturen anbauen, von denen die grösste nicht mehr als 70% und die kleinste nicht weniger als 5% der bebaubaren Fläche einnimmt.

► **«Angleichung»:** Derzeit sind die Betriebsprämien pro Hektare aus vornehmlich historischen Gründen zwischen den einzelnen EU-Staaten und zum Teil auch innerhalb der Staaten sehr unterschiedlich. Laut dem Vorschlag müssten die Staaten spätestens bis Anfang 2019 auf einheitliche Prämien auf nationaler oder regionaler Ebene übergehen. Zudem soll das Niveau zwischen den Mitgliedstaaten angeglichen werden: Bei Staaten, deren Prämien unter 90% des EU-Durchschnitts liegen, soll diese Differenz schrittweise um einen Drittel reduziert werden. Dies führt zu einem Mittel-

transfer vor allem zugunsten der seit 2004 der EU beigetretenen Länder. Eine volle Konvergenz soll indessen erst für die nächste Finanzperiode (ab 2020) diskutiert werden.

► **Deckelung:** Die Kommission nimmt einen neuen Anlauf zur Deckelung der Zahlungen pro Hof: Die Basisprämien, die sich nach der Fläche eines Betriebs bemessen, sollen künftig ab 150 000 € pro Hof und Jahr nur noch degressiv steigen und bei 300 000 € «gedeckt» werden. Allerdings werden hierbei die Gehaltskosten abgezogen, womit grosse, aber arbeitsintensive Betriebe stärker geschont werden als kapitalintensive Grossbetriebe mit wenig Beschäftigten. Nicht von der Deckelung erfasst wird der Ökologisierungszuschlag.

## Kritik von allen Seiten

Weitere Neuerungen betreffen eine fünfjährige zusätzliche Förderung von Jungbauern, die Vereinfachung des Unterstützungssystems für kleine Höfe und Neuerungen, die sicherstellen sollen, dass nur Direktzahlungen erhält, wer sich aktiv als Landwirt betätigt.

Die herkömmliche interventionistische Agrarpolitik soll weiter reduziert werden: Während das Auslaufen der Produktionsquoten (Mengenbeschränkungen) für Milch und Wein bereits beschlossen ist, will die Kommission per Ende September 2015 die letzte verbleibende Quote, jene für Zucker, auslaufen lassen. Neu einführen will sie eine Schutzklausel für alle Sektoren. Diese würde es erlauben, bei «Marktstörungen», wie sie zum Beispiel die E-Coli-Krise verursacht hat, Notmassnahmen zur Unterstützung der betroffenen Bauern zu ergreifen. Die bestehenden «Sicherheitsnetze» in Form von privater (aber geförderter) Lagerhaltung und öffentlicher Intervention sollen bleiben, aber effizienter werden. Wie bisher wird die GAP aus zwei Säulen bestehen: einer ersten, die sich vor allem über die Direktzahlungen direkt an die Bauern richtet, und einer zweiten, geringer dotierten mit zahlreichen Fördermöglichkeiten für den ländlichen Raum («ländliche Entwicklung»).

Wie bei der Agrarpolitik üblich, hagelte es umgehend Kritik aus unterschiedlichsten Richtungen. Während Bauernverbände unter anderem die Befürchtung äusserten, dass die geplante Ökologisierung den Landwirten vor allem kostspielige Auflagen bringe und zu Produktionseinbussen führe, kritisierten Umweltverbände umgekehrt, das Vorhaben gehe viel zu wenig weit. Der polnische Landwirtschaftsminister Sawicki bemängelte, die Angleichung der Direktzahlungen erfolge viel zu langsam, und seine deutsche Amtskollegin Aigner lehnte die Deckelung vehement ab. Ähnliche Vorstösse zur Deckelung sind schon bei früheren Anläufen am Widerstand Deutschlands (in Ostdeutschland gibt es viele Grossbetriebe) und anderer gescheitert.

# Chinas Interesse an Investitionen in Russland

Kooperation zwischen russischem und chinesischem Staatsfonds

*mac. Peking* · Es ist kein Zufall, dass die langwierigen Verhandlungen um die Preisformel für russische Erdgaslieferungen an China seit Jahren die wirtschaftspolitischen Gespräche zwischen Moskau und Peking dominieren. So wie Russlands Wirtschaft allen Erneuerungsbestrebungen zum Trotz nach wie vor von der Rohstoffförderung lebt, stehen auch im chinesischn-russischen Verhältnis die Rohstofflieferungen im Vordergrund.

Russland ist an der Diversifizierung der Exporttrouten gelegen, auch um in der Auseinandersetzung mit europäischen Abnehmern Druck auszuüben. China hingegen dürstet nach Rohstoffen, die es sich allerdings auf der ganzen Welt erwirbt. Angewiesen ist es dabei auf den Nachbarn nicht.

Der am Mittwoch zu Ende gegangene Besuch des russischen Ministerpräsidenten Putin, der in China bereits ganz selbstverständlich wie als künftiger Präsident empfänglich wurde, kam zwar nicht ganz aus dem Schatten der ewigen Gas-Verhandlungen heraus. Die Öffnung eines neuen Fonds für Direktinvestitionen weist jedoch darauf hin, dass Moskau und Peking das bisherige

Schema – Russland liefert Rohstoffe, China Konsumgüter – verändern wollen. Der Staatsfonds China Investment Corporation (CIC), der über ein Vermögen von rund 400 Mrd. \$ verfügt und seine Investitionsziele vor allem in den Schwellenländermärkten sieht, schiebt 1 Mrd. \$ in einen russisch-chinesischen Investitionsfonds ein.

Dieser ist ein Arm des Russischen Fonds für Direktinvestitionen, eines in diesem Sommer auf Initiative des russischen Präsidenten Medwedew eingerichteten Vehikels der russischen Entwicklungsbank VEB, und soll zur Hauptsache Projekte im gemeinsamen Wirtschaftsraum von Russland, Kasachstan und Weissrussland finanzieren. Rund 30% der Investitionen sollen in China getätigt werden. Wie der Chef des russischen Fonds, Kirill Dmitrijew, in Peking gegenüber verschiedenen Medien sagte, ist geplant, weitere 1 Mrd. bis 2 Mrd. \$ von anderen chinesischen Investoren zu akquirieren. Über Details schwieg er sich aus. Bis anhin sind auch keine Projekte bekannt, in die der Fonds investieren will. Eine chinesische Investition von 1,5 Mrd. \$ in den Bau eines Aluminiumwerks in Taischet in

Ostsibirien läuft über die VEB und die China Development Bank.

Russland erhofft sich von zahlreichen während Putins Besuch unterzeichneten Vereinbarungen und Verträgen in Milliardenhöhe einen Beitrag zu seinen Modernisierungsanstrengungen in der Industrie, Landwirtschaft und Infrastruktur. Das Potenzial scheint auch China erkannt zu haben. Ein Analytiker der China Construction Bank sagte der Agentur Bloomberg, China habe vor allem an Energie und Technologie Interesse, wo es Russland an Geld fehle. Der aufgewendete Betrag sei für die CIC nicht besonders viel.

Bis jetzt spielen chinesische Direktinvestitionen kaum eine Rolle. Auch die CIC hat, abgesehen etwa von einer Beteiligung an der Staatsbank VTB, weitgehend einen Bogen um Russland gemacht. Der CIC-Chef Lou Jiwei sitzt nun aber im Aufsichtsgremium des Russischen Fonds für Direktinvestitionen. Die CIC könnte auch an den von der russischen Regierung angekündigten Teilprivatisierungen von Staatsunternehmen interessiert sein. Spekuliert wurde etwa über eine Beteiligung am Erdöl- und Erdgaskonzern Rosneft.

# Bankchefs agieren im Steuerstreit mit den USA devot

Die USA finden keine Beweise für eine systematische Beihilfe zur Steuerumgehung, aber vor allem solche für klassisches Schweizer Private Banking

*Z. B.* · Erstmals nehmen die US-Behörden die Bank Julius Bär direkt ins Visier. Ein Bezirksgericht in New York hat zwei ehemalige Kundenberater der Bank angeklagt, amerikanischen Kunden aktiv bei der Umgehung von Steuerpflichten geholfen zu haben. Wie in allen solchen Klagen wird eine «Verschwörung gegen die USA» angeführt.

Im Fall UBS konnten die amerikanischen Ermittler anhand von Anweisungen bis hin zu codierten Computern beweisen, dass die Grossbank ihren amerikanischen Privatkunden im Offshore-Geschäft systematisch bei der Umgehung der Steuerpflicht geholfen hatte. Diese Systematik wollen die US-Behörden nun auch anderen Schweizer Instituten wie der Credit Suisse (CS), der Bank Wegelin, der Basler und der Zür-

cher Kantonalbank und auch der Bank Julius Bär nachweisen. Einen solchen Beweis haben sie aber bis heute nicht gefunden. Dies zeigt sich exemplarisch an der ausführlichsten Klage, dem «Superseding Indictment» vom Juli gegen acht CS-Banker. Über 220 der total 233 Klagepunkte sind entweder unproblematisch, eine reine Verletzung von SEC-Regeln oder schlichtweg falsch.

Unproblematisch ist es, wenn amerikanische Kunden ein Bankkonto bei der CS in Zürich eröffnen. Weil praktisch keiner der Banker über die notwendigen Lizenzen verfügte, um Kunden in den USA zu betreuen, wurden zudem in vielen Fällen SEC-Regeln verletzt. Falsch ist die Behauptung, dass für Kunden Vermögensverwaltungs-Strukturen errichtet und zwecks Steuerumgehung

«falsche Aussagen auf den W-8Ben-Formularen» akzeptiert worden seien. Die hiesigen Banken kannten, nach Absprache mit den USA, stets den wirtschaftlich Berechtigten hinter den legal erstellten Strukturen, die Formulare wurden nur bankintern verwendet. Von den 233 Klagepunkten bleiben letztlich ganze 2 übrig, die schwer wiegen könnten. So sollen CS-Berater im Jahr 2009 Kunden bei Treffen in den USA angeboten haben, deren undeckelte Gelder bei einer neuen Bank unterzubringen.

Das Einzige, was alle Banken, die ihre Kunden vor Ort in den USA pflegten, anscheinend öfter gemacht haben, war, dies ohne entsprechende Lizenz zu tun. Einzelne SEC-Regeln haben wohl auch einige der kleineren Banken, die ihre US-Kunden in der Schweiz betreu-

ten, verletzt. Einige machen sich aber heute primär den Vorwurf, auch nach dem Fall UBS noch unversteuertes amerikanisches Geld entgegengenommen zu haben. Das war wenig klug, verletzte nach bisheriger Auslegung aber weder Schweizer noch US-Gesetz.

Die heutige Beweislage bezüglich einer «Verschwörung» überzeugt nicht. Wie erklärt sich dann, dass die CS und am Mittwoch auch die Bank Bär erklärt haben, «vollständig mit den US-Behörden zu kooperieren»? Auch die anderen betroffenen Banken reagierten mit der sofortigen Freistellung der angeklagten Mitarbeiter. Entweder wissen die Bankchefs mehr als die Amerikaner. Oder sie fürchten sich vor einer Klage gegen die Bank. Einige Topmanager befürchten sicher auch eine Anklage gegen sich

selbst. Die Klage gegen Raoul Weil im Fall UBS war auch als Drohung gedacht, dass in einer nächsten Runde die Chefs der damaligen Nummer drei angeklagt werden könnten.

Diese Ängste sind nicht unberechtigt, im Gegenteil. Es ist aber nicht glaubwürdig, wenn einzelne Banken nun von «Verfehlungen einzelner Mitarbeiter» sprechen. Grösstenteils wurde wohl einfach das klassische Schweizer Private Banking der letzten Jahrzehnte praktiziert. Hätten die Bankchefs das gesagt und zugegeben, dass SEC-Regeln verletzt wurden, und versichert, dass dies in Zukunft nicht mehr geschehen werde, statt komplett zu kapitulieren, dann hätte Staatssekretär Ambühl im Machtpoker mit den USA ein deutlich besseres Blatt gehabt.

# Von den Anfängen des Steuerstreits

Wie ein Memorandum einer US-Anwaltskanzlei und eine delikate Neuinterpretation durch die UBS zum Steuerstreit mit den USA führten

Im Jahr 2000 zeigte ein Hinweis von Baker & McKenzie den Schweizer Banken, wie sie weiter US-Kunden offshore beraten können. Die UBS stufte später das Verhalten dieser Kunden als betrügerisch ein. Das schlug die Bresche für den Steuerstreit.

Zoé Baches

Es ist ein Satz, der aufhorchen lässt, auf Seite 3 des 17 Seiten umfassenden Memorandums des Zürcher Büros der US-Anwaltskanzlei Baker & McKenzie. Dieser Satz im Papier «Documentation Guidelines for Qualified Intermediaries – Account holders Other than Individuals» aus dem Jahr 2000 scheint das grenzüberschreitende Vermögensverwaltungsgeschäft der Schweizer Banken mit den USA im folgenden Jahrzehnt mitgeprägt zu haben: «Note: The fact that a non-U.S. company is «passive» and wholly or partially owned by a U.S. person should not prevent the non-U.S. company from being treated as a non-U.S. person for U.S. withholding tax and information reporting purposes.» Das heisst sinngemäss, dass, wenn zwischen den Kunden und die Bank eine ausländische Vermögensverwaltungsgesellschaft geschaltet wird, der US-Kunde von den amerikanischen Behörden nicht mehr als solcher behandelt wird. Das US-Steuerrecht betrachtet nämlich bei einer Domizilgesellschaft nicht die Aktionäre als wirtschaftlich Berechtigte, sondern die Gesellschaft selbst. Dies im Unterschied zu den schweizerischen Anti-Geldwäscherei-Richtlinien.

## Ausweg gesucht

In jenem Jahr 2000 suchten viele Schweizer Banken einen Weg, wie sie ihre vermögenden US-Privatkunden auch nach dem Inkrafttreten des Qualified-Intermediary-Abkommens (QI) mit den USA offshore betreuen konnten. Gesucht war eine Lösung, die es der Kundschaft erlaubte, weiterhin US-Wertschriften zu halten, ohne aber die Bankbeziehung gegenüber dem heimischen Fiskus offenlegen zu müssen.

Die Lücke, auf welche die Bemerkung von Baker & McKenzie die Schweizer Banken hinwies, war auch den Schweizer Behörden bekannt. Am 7. März 2000 sprach deswegen gar eine Schweizer Delegation der Steuerverwaltung und der Schweizerischen Bankiervereinigung in Washington vor. Diese erklärte den US-Steuerbehörden, dass das QI-Abkommen brisante Fragen offenlasse und es so möglich sei,

eine US-Person quasi vor den US-Behörden zu «verstecken». Die USA entgegneten, dass sich die Frage nach dem letztlich wirtschaftlich Berechtigten ausschliesslich nach dem US-Steuerrecht richten werde und die Schweizer Banken ihr Wissen um diesen nicht gegenüber den US-Behörden offenlegen müssten (NZZ 31. 1. 09).

## Nie als Argument angeführt

Genau so geschah es. Die UBS errichtete insgesamt für rund 255 Amerikaner 285 derartige Strukturen. Eine geringe Zahl angesichts der weit über 20 000 US-Kunden, welche die UBS betreute. Doch war der Zeitdruck hoch und zudem das Errichten solcher Gesellschaften teuer, weshalb nur sehr vermögende Kunden diesen Weg wählten.

Eine ganze Reihe weiterer Schweizer Banken verwendeten das Papier von Baker & McKenzie ebenfalls als Grundlagenpapier. Sie dürften noch einmal einige hundert dieser Strukturen errichtet haben – entweder intern oder aber mit Hilfe externer Anbieter. Mit dem internen W-8BEN-Formular wurde bestätigt, dass die Nicht-US-Gesellschaft selber der wirtschaftliche Berechtigte ist – den Banken war aber wegen des für

Schweizer Vorschriften notwendigen Formulars A stets bekannt, wer hinter der Gesellschaft stand.

Ab dem Jahr 2007 nahm der Druck auf die UBS vonseiten der USA zu. Nun wurde auch in den USA explizit auf die Lücke in den QI-Abkommen hingewiesen. Das U.S. Government Accountability Office (GAO), ein Untersuchungsorgan des Kongresses, wies den Finanzausschuss des Senats am 3. Mai 2007 ausdrücklich darauf hin, dass es das US-Recht erlaube, dass sich ein US-Steuerzahler vor seiner Steuerpflicht drückt.

Interessanterweise wurden im Steuerstreit mit den USA die angeführten Unterlagen nie als Argument vonseiten der UBS oder des Bundes ins Feld geführt. Dass beispielsweise das Papier von Baker & McKenzie existierte, war nur bekannt, weil ein von den US-Behörden im Internet publiziertes Memo der UBS vom 4. Juli 2000 direkt daraus zitierte. Warum wurde dieses, der Besuch der Schweizer Delegation oder der GAO-Bericht, die gezeigt hätten, dass die USA das Erstellen solcher Gesellschaften damals als legal einstufen, nicht explizit angeführt? Zum einen änderte sich die Ausgangslage massiv. Im Mai 2007 wandte sich die UBS an einen externen Steuerexperten. Dieser

erhielt die delikate Aufgabe, einen Weg zu finden, wie die Grossbank Kundendaten in die USA liefern konnte, ohne das Bankgeheimnis zu verletzen. Dafür kam nur Rechts- oder Amtshilfe in Frage, was nur bei Verdacht auf «Steuerbetrug und dergleichen» möglich war.

## Von Hinterziehung zu Betrug

Die UBS fand eine Lösung, der die Eidgenössische Steuerverwaltung und zuletzt, nach Zustimmung des Parlaments, auch das Bundesverwaltungsgericht folgte. US-Kunden, deren Gelder auf Anraten der UBS zur – legalen – Umgehung des QI in eine Vermögensverwaltungsgesellschaft übergeführt worden waren, wurden nun rückwirkend als Steuerbetrüger eingestuft. Diese Kunden, so die Argumentation, hätten diese Konstrukte bewusst gewählt, um nicht nur die US-Steuerbehörden, sondern auch die UBS über ihre wahre Absicht zu täuschen, nämlich ihre Steuern nicht zu bezahlen. Deshalb falle dieses Verhalten für diesen speziellen Fall unter «Steuerbetrug und dergleichen». In der Folge wurden die 285 Kundendossiers an die USA ausgeliefert. Die UBS hoffte wohl, so das Problem endgültig zu lösen. Stattdessen schlug dieser Weg

letztlich eine grosse Bresche für die US-Steuerbehörden – und die darauf folgenden Ereignisse.

## Ein heikler Balanceakt

Im Jahr 2000 hatte der eine Satz im Papier von Baker & McKenzie die Schweizer Banken auf eine Lücke im QI hingewiesen, die es ermöglichte, dass sie ihre US-Kunden mit US-Wertschriften auch nach dem Inkrafttreten des QI-Abkommens betreuen konnten, ohne ihre Gelder gegenüber dem heimischen Fiskus offenzulegen. Dieser Weg war nach US-Recht korrekt. Diesen Hinweis interpretiert Baker & McKenzie heute aber folgendermassen:

«Das Memorandum, auf das Sie sich beziehen, enthält keine Empfehlungen, sondern umschreibt lediglich die Rahmenbedingungen des US-Steuerrechts für das Reporting verschiedener Formen in- und ausländischer juristischer Personen unter den im Jahr 2000 geltenden Bedingungen», erklärt Urs Schenker, Managing Partner von Baker & McKenzie Zürich. Der zuständige Partner habe von Anfang an eine klare Linie verfolgt und den Banken mitgeteilt, dass die Vermarktung von Offshore-Gesellschaften für US-Kunden zur Umgehung des QI-Abkommens einen klaren Verstoß gegen US-Recht darstelle und er deshalb unter Hinweis auf die negativen Folgen für alle Beteiligten davon abrate. Richtig ist, dass Baker & McKenzie nicht explizit zur Steuerhinterziehung aufforderte. Die Kanzlei wies stets warnend darauf hin, dass eine gewählte Lösung mit US-Recht kollidieren könne, ein auch aus Haftungsgründen normaler Vorgang. Richtig ist aber auch, dass die Kanzlei ihren Schweizer Kunden damals helfen wollte und ihnen mit ihrem Hinweis in dem Memorandum den Weg wies.

Für das gewählte Geschäftsmodell ist jeder Bankchef selbst verantwortlich und nicht etwa ein Rechtsberater. Dass die USA das aber etwas anders sehen könnten, zeigte sich im März 2009. Damals zitierten mehrere US-Zeitungen aus dem angeführten Memo und kritisierten, dass ausgerechnet eine US-Kanzlei der UBS gezeigt habe, wie man der amerikanischen Steuerpflicht legal entgehen könne.

## UBS profitierte am meisten

Aus heutiger Sicht hat wohl die UBS am meisten von diesen Ereignissen profitiert. Die Grossbank steht heute nicht mehr im Fokus der US-Behörden. Profitiert hat aber auch Baker & McKenzie, die ab 2008 viele Ex-UBS-Kunden bei der Selbstanzeige in die USA begleitete.

## Die plagende Zusatzerklärung im UBS-Staatsvertrag

Einzelne Bankenvertreter liebäugeln mit einem erneuten Staatsvertrag à la UBS für weitere Schweizer Institute

Die Schweizer Zusatzerklärung im UBS-Staatsvertrag von 2009 über die Behandlung von vergleichbaren Fällen sorgt bis heute für Kontroversen.

Hansueli Schöchli

Der UBS-Staatsvertrag von 2009 wirft lange Schatten. Die Frage, ob die UBS im Ausmass ihrer Beihilfe zur Steuer-Vermeidung von US-Kunden ein Sonderfall war, beschäftigte das Parlament schon 2010. Denn die US-Behörden hatten vorgesorgt: Sie rangen im UBS-Staatsvertrag der Schweiz eine Zusatzerklärung ab, wonach sie bereit ist, weitere Amtshilfesuche «gestützt auf Artikel 26 des geltenden Doppelbesteuerungsabkommens zu prüfen und zu bearbeiten, sofern sich diese auf ein Handlungsmuster und Umstände stützen, welche denjenigen im Falle der UBS AG entsprechen».

Einzelne Schweizer Banken haben seither hinter den Kulissen eine merk-

würdige Rolle gespielt. Zunächst betonten sie, dass das eigene Verhalten bei weitem nicht mit jenem der UBS zu vergleichen sei, da man früh interne Kontrollen durchgezogen habe. Seit aber die US-Justiz ihre Visiere nach der UBS-Affäre deutlicher auch auf andere Schweizer Banken eingestellt hat, lobbyieren einzelne betroffene Institute ungeniert für die Anwendung der Zusatzerklärung. Dass sich die zwei dabei eingenommenen Positionen widersprechen («wir waren viel weniger schlimm als die UBS» und «wendet nun doch bitte diese Zusatzerklärung an»), ist auch Bankenvertretern klar. Sie reagieren aber trocken darauf: Man müsse jetzt ein konkretes Problem lösen und könne dabei nicht in (rechtsstaatlicher) Schönheit sterben.

## Zynisch oder pragmatisch

Eine solche Haltung kann man zynisch nennen. Doch betroffene Institute bezeichnen sie lieber als «pragmatisch». Vertreter mehrerer Banken deuten zudem maliziös an, dass die Schweiz in den

USA Vertrauen verloren habe, weil sie die Zusatzerklärung nicht für die vorliegenden Fälle anwenden wolle. Beim Bund sieht man das anders.

Ob das Verhalten anderer Schweizer Banken dem Fall der UBS «entspricht» (im Sinn der Zusatzerklärung im UBS-Staatsvertrag), ist eine Frage der Interpretation. Der Bundesrat hatte in seiner Botschaft vom April 2010 zum UBS-Vertrag als «äquivalenten» Fall einen «in quantitativer und qualitativer Hinsicht gleich gravierenden Fall» definiert. Ob dies die Meinung beider Parteien bei der Unterzeichnung des Staatsvertrags 2009 korrekt wiedergibt, ist nicht ganz klar.

Quantitativ dürfte der UBS-Fall deutlich herausragen. Aus qualitativer Sicht gibt es kaum eine klare Antwort. Mögliche Kriterien für die qualitative Beurteilung wären der Aktivismus der Bankangestellten in der Beihilfe zur Steuer-Vermeidung, das Ausmass der Förderung dieser Praxis auf den Chefetagen, die bankinterne Verbreitung der Praxis sowie das Ausmass aktiver Kundenanwerbung in den USA.

Selbst bei Anwendung der Zusatzerklärung für einzelne Fälle wäre die unmittelbare Wirkung begrenzt. Denn der in der Erklärung als Basis erwähnte Artikel 26 des geltenden Doppelbesteuerungsabkommens erlaubt Amtshilfe nur in Fällen von Steuerbetrug. Das Bundesverwaltungsgericht entschied im Januar 2010, dass fortgesetzte schwere Steuerhinterziehung für die Amtshilfe nicht ausreicht, und riss damit zunächst ein Kernstück aus dem UBS-Vertrag heraus. Das Parlament hat dann mit seinem Beschluss vom Juni 2010 das Kernstück wieder eingesetzt. Der Beschluss schuf neues Recht, welches sich für die Amtshilfe im Fall UBS auch rückwirkend für schwere Steuerhinterziehung anwenden liess.

## Parlament zum Zweiten?

Die Anwendung der Schweizer Zusatzerklärung zum UBS-Vertrag auf andere Banken würde nochmals einen Parlamentsbeschluss erfordern, mit dem erneut rückwirkend neues Recht entstünde. Mehrheitsfähig erscheint dies aus

heutiger Sicht nicht. Formaljuristisch mag man einen solchen Schritt nicht als Rechtsbruch qualifizieren, da im Verfahrensrecht im Prinzip eine Rückwirkung nicht verboten ist. Faktisch wäre aber bei einer neuerlichen parlamentarischen Übung à la UBS der Gefahr der Rechtswillkür nicht mehr leicht wegzubringen – ebenso wenig wie der Eindruck, dass die Schweiz praktisch alles preisgibt, wenn nur der Druck gross genug ist. Dies würde man besonders in der EU mit grossem Interesse zur Kenntnis nehmen.

Solche Überlegungen machen Banken typischerweise nicht. Begriffe wie «Rechtssicherheit» und «Verlässlichkeit» benutzen zwar auch die Banken gerne, aber wenn solche Konzepte den kurzfristigen Eigeninteressen zu widersprechen scheinen, gibt man sich lieber «pragmatisch». Die Politik und insbesondere der Bundesrat müssen deswegen etwas breiter und längerfristiger denken. Das ist einer der Gründe, weshalb die Beziehungen zwischen Bundesbern und den Banken in dieser Affäre gelitten haben.

# Vom Fall UBS zum Fall Schweizer Private Banking

Was 2008 bei der Übernahme von US-Kunden der Grossbank aus der Sicht der «betroffenen» Finanzinstitute geschah

Aus heutiger Sicht haben die Schweizer Banken, die 2008 die US-Kunden von der UBS übernahmen, mehr als fahrlässig gehandelt. Ist diese Sichtweise richtig? Eine Rückschau zeigt auch andere Gegebenheiten.

Zoé Baches

Elf Schweizer Banken stehen heute im Fadenkreuz amerikanischer Behörden. Auf deren Liste sollen sie gelangt sein, weil sie ab Mitte 2008 Gelder amerikanischer Kunden der Grossbank UBS übernahmen, nachdem diese den Rückzug aus dem grenzüberschreitenden Vermögensverwaltungsgeschäft mit der US-Kundschaft angekündigt hatte. Dieses Vorgehen wird heute von Kommentatoren als «kurzfristig und gierig» oder «verantwortungslos und töricht» beschrieben. Bewusst sei ausländisches Recht verletzt worden, so die Argumentation, im Wissen um daraus entstehende Risiken. Befragte Banker, Treuhänder, Anwälte und Vermögensverwalter ärgern sich über solche Einschätzungen. Man wolle sich nicht mehr daran erinnern, wie es wirklich war. Die Welt des Schweizer Private Banking sei im Jahr 2008 eine andere als heute gewesen, konstatieren die Befragten.

## Folgenreicher UBS-Rückzug

Man sollte sich in die Situation im November 2007 zurückversetzen: An den Börsen und Märkten dominiert weltweit die Angst vor einer Ausweitung der US-Kreditkrise. Der Swiss-Market-Index erreicht ein Jahrestief, an den Devisenmärkten geht es drunter und drüber. In jenen Tagen ruft die Geschäftsleitung des US-Geschäfts der UBS zu einem Treffen in den Räumlichkeiten der neuen Schweizer Börse SIX. Den über 50 anwesenden Bankangestellten, die im grenzüberschreitenden Offshore-Geschäft vermögende US-Bürger betreuen, wird erklärt, dass gewisse Anpassungen vorgenommen würden. Wegen «Fehlern, die gemacht wurden», dürfe die US-Kundschaft per sofort nicht mehr vor Ort in den USA, sondern nur noch aus der Schweiz heraus betreut werden. Die Berater werden aufgefordert, ihre Kunden ein letztes Mal zu besuchen, um sie zu informieren.

Dazu kommt es jedoch kaum mehr. Ab April wird der Chef des UBS-Amerika-Geschäfts von den US-Behörden zwecks «Zeugeneinvernahme» festgehalten und darüber befragt, ob die UBS US-Bürger bei der Steuerhinterziehung unterstützt habe. Im Mai wird der frühere UBS-Mitarbeiter Bradley Birkenfeld wegen Verdachts auf Beihilfe zur Steuerhinterziehung angeklagt. Erstmals werden Befürchtungen laut, aus dem «Fall Birkenfeld» könnte ein «Fall UBS» werden. Im Juli 2008 erklärt die UBS dann vor einem Senatsausschuss in Washington, sie habe das grenzüberschreitende Bank- und Wertschriften-geschäft mit in den USA ansässigen Kunden eingestellt. Die US-Kunden werden aufgefordert, ihre Gelder entweder in die von der US-Börsenaufsicht SEC regulierte US-Einheit der UBS zu transferieren oder die Bank bis Ende 2008 zu verlassen.

Etwas Vergleichbares hat es zuvor in der Geschichte des Schweizer Finanzplatzes noch nie gegeben. Praktisch von einem Tag auf den anderen stellt eine Bank sämtliche Kunden aus einem Domizilland auf die Strasse – und dies erst noch mit brieflicher Aufforderung. In der Folge wenden sich betroffene Amerikaner schockiert und verärgert an ihre persönlichen UBS-Berater.

Deren Beziehungen zu ihren amerikanischen Kunden sind oft enger als zwischen üblichen Geschäftspartnern – die regelmässigen Besuche in den USA und umgekehrt führen auch zu Freundschaften. Diese grosse Nähe zum Kunden gilt als eine der Stärken des Schweizer Private Banking und wird von den Geschäftsleitungen jahrelang auch ausdrücklich gefördert. So befinden sich

die Banker im Schnitt mindestens vier Wochen im Jahr auf Geschäftsreisen in den jeweiligen Zielländern. Beim US-Team der UBS haben die oft engen Beziehungen zur Folge, dass sich viele der Berater persönlich für die Zukunft ihrer Kunden verantwortlich fühlen.

Während einige wenige Banker bei der UBS bleiben können und dort mehrheitlich der karibischen und südamerikanischen Kundschaft zugeteilt werden, entscheidet sich eine ganze Reihe von Kundenberatern, mit einem Teil ihrer US-Kunden wegzugehen. Einige wechseln zur Neuen Zürcher Bank (NZB). Diese verfügt zwar über eine Banklizenz, hat aber keinen Status gemäss QI (Qualified Intermediary), was nach Kooperationen ruft. Kundengelder werden daher bei Depotbanken wie Julius Bär, Zürcher Kantonalbank, Wegelin und bei weiteren Finanzinstituten placiert. Andere Berater machen sich als externe Vermögensverwalter selbstständig und arbeiten mit der Basler Kantonalbank und anderen Banken zusammen. Als der bilaterale Steuerstreit mit der NZB das erste Opfer fordert – die Bank befindet sich heute in Liquidation –, finden einige NZB-Banker Aufnahme beispielsweise bei einer Partnergesellschaft einer grossen Vermögensverwaltungsgruppe. Weitere UBS-Banker wechseln zu anderen Banken.

## Weniger als 5000 US-Kunden

Ende Juli 2008 betreut die UBS rund 24 840 amerikanische Offshore-Kunden mit Vermögen in der Höhe von etwa 16,6 Mrd. Fr. In die SEC-Einheit der UBS wechseln wollen wohl nur die wenigsten, viele Kunden fühlen sich von der Grossbank verraten. Die UBS will dazu keine näheren Angaben machen. Viele US-Kunden entscheiden sich, ihren Beratern zu neuen Arbeitgebern zu folgen. Andere wiederum transferieren ihre Gelder nach Genf, London, Vaduz, Hongkong oder Singapur. Betroffene vermuten, dass letztlich zwischen 3000 und maximal 4500 Kunden ihr wohl meist nicht versteuertes Geld zu einer anderen Schweizer Bank trugen. Dabei soll es sich meist um sehr vermögende Kunden, oft jüdischen Glaubens, gehandelt haben, deren Gelder seit mehreren Generationen bei der UBS lagen.

Im Jahr 2008 ist die miserable Performance auf den meisten Kundenportfolios für alle Vermögensverwalter das dominierende Thema. In einem sehr unsicheren Umfeld werden viele Banken aggressiv um neues Geld. Zieht ein Berater neue Kundengelder an, erhält er dafür ein Honorar, eine sogenannte «finder's fee». Gemäss befragten Bankern handhabte das jede Bank etwas

anders, doch war die Bezahlung von bis zu 50 Basispunkten üblich, also 5000 Fr. für 1 Mio. Fr. Für 100 Mio. Fr. Neugeld, bei manchen Banken das geforderte «Minimum», wurden dem Vernehmen nach Honorare bis 500 000 Fr. bezahlt.

Um zusätzliche Kundenvermögen sind zu jenem Zeitpunkt viele Schweizer Banken, auch ausserhalb der bekannten «Elfer-Liste», froh. Unversteuerte Offshore-Gelder sind lukrativ. Bei der UBS etwa wurden die US-Gelder meist in Vermögensverwaltungsmandaten betreut und zudem oft in hauseigenen Fonds angelegt. Pro Jahr konnten so Gebühren von total 2% bis 2,5% der verwalteten Gelder verrechnet werden.

Eine öffentliche Diskussion darüber, dass ein paar tausend Amerikaner von der UBS zu anderen Schweizer Banken wechseln, kommt nicht auf. Die grosse Frage für die Schweizerische Nationalbank, die Regierung, die Finanzmarktaufsicht (Finma) und die Schweizer Medien lautet in jenen Monaten, wie es mit der UBS und ihrem immer suizidal wirkenden Engagement am US-Hypothekenmarkt weitergehen wird. Mitte September 2008 kollabiert die US-Investmentbank Lehman Brothers, die US-Kreditkrise wächst sich endgültig zur globalen Finanzkrise aus. Weltweit brechen die Aktienkurse ein; einen Monat später muss die UBS mit Staatsgeldern gerettet werden.

In jenen turbulenten Monaten haben viele Bankkunden derart Angst vor einem Untergang der Grossbank, dass sie Teile ihrer Vermögen oder alles zu kleineren Schweizer Häusern transferieren, sogenannten «sicheren Häfen». Unter diesen grossen Geldströmen von Kunden aller Nationalitäten finden sich auch Gelder ehemaliger UBS-Kunden. Diese Transfers werden andernorts als «Business as usual» eingestuft. Schliesslich zählt die Betreuung amerikanischer Offshore-Kunden für viele Schweizer Vermögensverwalter seit Jahren zur Normalität. Zwar ist spätestens seit Mai 2008 allgemein bekannt, dass die UBS ein Problem mit ihrem Offshore-Banking in den USA hat. Doch gehen die meisten von einem UBS-spezifischen Problem aus.

Einige der Banken prüfen zu jenem Zeitpunkt dennoch die Risiken der Übernahme dieser US-Kunden. Der Bericht einer von den US-Untersuchungen betroffenen Bank, die nicht genannt werden will, kommt zum Schluss, die neuen US-Kunden könnten aufgenommen werden. Voraussetzung dafür sei, dass diese künftig ausschliesslich aus der Schweiz heraus betreut werden. Berater vieler Schweizer Finanzinstitute einschliesslich der UBS hatten US-Kunden in den Jahren zuvor ohne die dafür

notwendigen Lizenzen vor Ort besucht und hatten den Kontakt zudem via Telefon, E-Mail oder Telefax gepflegt. Werde das nicht mehr gemacht, werde kein Schweizer Recht, aber auch nicht offensichtlich amerikanisches Recht verletzt, folgert ein Expertenbericht. Man war davon überzeugt, dass für eine Bank, die einzig in der Schweiz tätig sei, Schweizer Recht und nicht amerikanisches Recht gelte. Das sei wohl naiv gewesen, sagen dazu jetzt Befragte. Doch wäre ein Geschäft, das gemessen an den total verwalteten Vermögen nur eine geringe Marge abwirft, nie übernommen worden, wenn es als zu risikobehaftet eingeschätzt worden wäre.

Aus heutiger Optik ist klar, dass diese Risikoeinschätzung falsch war. In jenen Monaten des Jahres 2008 waren viele Banken aber davon überzeugt, dass die Probleme der UBS mit den USA vor allem wegen Verletzungen des QI-Abkommens und wegen US-aufsichtsrechtlicher Restriktionen entstanden waren. Wohlgermerkt, das ist selbst noch im Februar 2009 die Hauptkritik der Bankenaufsicht, der Eidgenössischen Bankkommission (EBK), in ihrem Positionspapier zum Thema an die Adresse der UBS.

## «Nicht verhandelbar»

In jenen Monaten werden durch diverse Banken, aus welchen Gründen auch immer, von der UBS zum grösseren Teil unversteuerte Gelder übernommen. Das erlaubt das bestehende Recht. Die Schweiz hat sich gegenüber den USA nur zur Amtshilfe in Fällen von Verdacht auf «Steuerbetrug und dergleichen» verpflichtet. Die Befragten sind damals überzeugt, dass das Bankgeheimnis weiterhin Bestand habe. Das ist die Haltung auch der offiziellen Schweiz. Der damalige Finanzminister, Hans-Rudolf Merz, erklärt Mitte 2008, das Bankgeheimnis sei nicht verhandelbar; als frischgebackener Bundespräsident bestätigt er das Ende 2008.

Zu diesem Zeitpunkt ist die Zustimmung zur Wahrung des Bankkundengeheimnisses tief in der Schweizer Bevölkerung verankert. Das Bankgeheimnis steht für ein über Jahrzehnte gewachsenes System, das von der Stabilität und der Rechtssicherheit unseres Landes und dem Vertrauen in den Bürger zeugt. Das härter werdende Umfeld, wie es in den wachsenden Budgetsorgen von Staaten zum Ausdruck kommt, wie auch der wachsende Druck in steuerlichen Angelegenheiten vonseiten der OECD zeigen vor allem bei den beiden Grossbanken Wirkung. Ohnehin haben sie sich im Private Banking schon seit längerem einer Onshore-Strategie (Be-

treuung des Kunden in seinem Domizilland) verschrieben. Dass es in so kurzer Zeit zu einem so starken Meinungsumschwung auf allen Stufen im Land rund um die moralische Komponente des Bankgeheimnisses, das auch ausländische Steuerhinterzieher schützt, kommen würde, damit rechneten damals wenige. Die heute geäusserte Empörung darüber, dass Schweizer Banken unversteuerte Gelder entgegennahmen, sei Heuchelei, ärgert sich ein Betroffener. Es sei stets bekannt gewesen, dass Offshore-Gelder mehrheitlich unversteuert waren. Gemäss groben Schätzungen waren in jenen Jahren über 50% der grenzüberschreitend in der Schweiz betreuten Vermögen Schwarzgeld.

## Aufleuchtende Warnlampen

Gegen Ende 2008 werden die Probleme der UBS mit den USA akut. Die Amerikaner drohen mit einer Strafklage und fordern die Herausgabe von Kundendaten. An obligatorischen Weiterbildungsveranstaltungen externer Vermögensverwalter werden das Thema UBS und die steuerliche Situation der US-Kunden immer wieder besprochen. Teilnehmer erzählen, die Referenten hätten wiederholt die Meinung vertreten, dass bei der Entgegennahme von US-Geldern nicht zu interessieren habe, ob diese versteuert seien oder nicht. Einzige Aufgabe sei die Bekämpfung der Geldwäscherei. Heutzutage muss damit gerechnet werden, dass das Hinterziehen von Steuern eine Vortat zur Geldwäscherei werden könnte. 2008 war das in der Schweiz aber kein brisantes Thema. Spätestens seit dem 18. Februar 2009 muss auch der letzten Schweizer Bank klar sein, dass die Probleme der UBS mit den USA den ganzen Finanzplatz betreffen. An jenem Tag beugt sich die offizielle Schweiz dem Druck aus Amerika und liefert 285 Datensätze von UBS-Kunden inklusive vieler Namen von Bankern und Beratern in die USA. Geliefert werden auch viele Informationen darüber, wohin die Gelder gingen. Die Finma, zwar nicht für die gewählte Strategie einer Bank verantwortlich, verfolgt das Thema aufmerksam. Im Laufe des Jahres 2009 konfrontiert sie im Rahmen der regulären Aufsicht erstmals alle Banken spezifisch mit dem leidigen Thema. Allerdings hat bis zum Februar 2009 gemäss den Aussagen von Befragten der Grossteil der früheren UBS-Kunden die Bank gewechselt. Dass die Amerikaner genau diese Annahme von UBS-Geldern anprangern werden, wird erst später bekannt.

Trotz der beschriebenen «alten Private-Banking-Welt von 2008» erkannten einzelne Banken die Gefahren früher als andere. Prominentes Beispiel ist die Credit Suisse, die wegen ihrer Tätigkeit vor Ort auf US-Rechtsrisiken sensibilisiert ist. Sie reagiert rasch auf die Entwicklungen bei der UBS und trennt sich ab Mitte 2008 von US-Kunden. Auf die US-Liste gelangt sie trotzdem, womöglich wegen ihrer Grösse und ihrer Aktivitäten in den USA. Andere Banken sind nicht zuletzt seit den Holocaust-Diskussionen vorsichtiger gegenüber US-Kunden. Wiederum andere Banken nahmen auch US-Kunden auf, sind aber offiziell nicht auf dem Radarschirm der US-Behörden aufgetaucht.

Die Staatsanwaltschaft des Kantons Zürich prüfte 2009, ob sie gegen Verantwortliche der UBS rund um die Vorgänge im schwebenden Steuerstreit mit den USA vorgehen könne. Die Einleitung eines strafrechtlichen Verfahrens wäre bei einer vermuteten, allfälligen Verletzung von Schweizer Recht möglich gewesen. Eine Strafverfolgung hätte sich im Konkreten rechtfertigen lassen, wenn Risiken eingegangen worden wären, die ein umsichtiger Geschäftsmann nie in Kauf genommen hätte. Das war nicht möglich, da die Staatsanwaltschaft zum Schluss kam, dass sich andere Schweizer Bankchefs im Offshore-Geschäft gleich verhielten. Selbst der frühere Konzernchef der UBS Oswald Grubel sagt heute, die UBS habe das Problem damals unterschätzt und zu spät agiert.