

US-Geschäft: Mit dem richtigen Know-how in die Zukunft

2009 wurde mit der Kaiser Ritter Partner Financial Advisors AG in Zollikon bei Zürich ein neues Unternehmen etabliert, das auf die Betreuung von US-Kunden mit Vermögen ausserhalb der USA spezialisiert ist. Die Firma verfügt über die notwendigen US- und schweizerischen Registrierungen, um die Kunden aktiv und umfassend zu betreuen. Darüber hinaus unterstützt das Unternehmen andere Finanzdienstleister in Bezug auf die Abwicklung ihres US-Kundengeschäfts.



Von Michel Guignard
Managing Director
Kaiser Ritter Partner
Financial Advisors AG, Zollikon

Im vergangenen Jahr hat sich das Geschäft mit US-Kunden sehr verändert. Es ist viel komplexer und dynamischer geworden, als das in der Vergangenheit der Fall war. Einer der Hauptgründe: Die US-Steuerbehörde, der Internal Revenue Service (IRS), geht mit aller Härte gegen Steuersünder vor. Die Angst vieler Schweizer Banken vor strafrechtlicher Verfolgung ist gross. Sie müssen reagieren und ihr Geschäftsmodell überdenken und ändern. Die Minderung des Risikos über den Ausstieg aus dem Geschäft oder die drastische Reduktion des Serviceangebotes sind dabei nicht die einzigen Lösungen.

Kompetenz in Sachen Steuerkonformität

Die Kaiser Ritter Partner Gruppe mit Hauptsitz in Vaduz (Liechtenstein) hat

den «Untergang des Schwarzgeldes» bereits vor vier Jahren als einen Megatrend im globalen Finanzsektor identifiziert. Bereits damals hat sie erkannt, dass die geordnete Transformation von nicht deklariertem Vermögen oder nicht steuerkonformen Vermögensstrukturen in steuerkonforme Lösungen ein wachsendes Bedürfnis vieler vermögender Familien sein wird.

Als Konsequenz hat Kaiser Ritter Partner ein Kompetenzzentrum für Fragen der Steuerkonformität aufgebaut. Damit hat die Finanzgruppe ihre Strategie, die geprägt ist von Transparenz und Vertrauen, konsequent umgesetzt und ist in der Lage, vermögenden Familien zu helfen, einen einwandfreien Steuerstatus in ihrem Heimatland sicherzustellen oder zu erhalten. Viele der damit verbundenen Aufgaben- und Fragestellungen erfordern eine Vielfalt an standortspezifischen juristischen Spezialkenntnissen. Da die Firma seit vielen Jahren über ein globales Partnernetzwerk verfügt, ist sie in der Lage, international effektive Lösungen zu entwickeln. Im Fall USA hat die Kaiser Ritter Partner Gruppe beispielsweise mit dem IRS eine Sondervereinbarung für die Abwicklung von freiwilligen Selbstanzeigen erreicht. Teil dieser Verständigung ist es, dass Kaiser Ritter Partner einen direkten Ansprechpartner beim IRS hat, um die Selbstanzeigen effizient und reibungslos plazieren zu können.

Zeitgemässes Angebot für US-Kunden

Um insbesondere der zunehmenden Komplexität und Dynamik des US-Geschäfts gerecht werden zu können, hat sich die Gruppe im vergangenen

Jahr ausserdem dazu entschieden, die Kaiser Ritter Partner Financial Advisors AG zu gründen. Diese 100%ige Tochter der Kaiser Ritter Partner Gruppe ist bei der amerikanischen Börsenaufsicht, der U.S. Securities and Exchange Commission (SEC), als Investment Advisor – das heisst als zugelassener Finanzberater – registriert und der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht Finma unterstellt. Damit wurden die regulatorischen Weichen gestellt, um US-Kunden ein zeitgemässes Angebot aktiv offerieren zu können.

Auch aus personeller Sicht wurden die notwendigen Voraussetzungen geschaffen. Die Kaiser Ritter Partner Financial Advisors AG hat ein Team aufgebaut, das langjährige und fachlich fundierte Erfahrungen in der generationenübergreifenden Betreuung von US-Kunden mitbringt.

Abdeckung der gesamten Wertschöpfungskette

Als Full-Service-Provider für das US-Geschäft ist die Kaiser Ritter Partner Financial Advisors AG in der Lage, die gesamte Palette an Finanzdienstleistungen für US-Kunden abzudecken. Die Bandbreite ihrer Leistungen reicht von Vermögensplanung und Trust Services über die steuereffiziente Vermögensverwaltung und den damit verbundenen Bankendienstleistungen bis hin zu Steuergrundlagenreportings und Vermögenskonsolidierungen.

Das Angebot der Firma richtet sich an verschiedene Zielgruppen: einerseits an Individualkunden mit Domizil in den USA oder an Kunden mit US-steuerrelevanten Fragestellungen; andererseits an Finanzintermediäre, wie Banken und Vermögensverwalter mit US-Kunden, aber auch Anwälte und Treuhandfirmen.

Mehrwert für Banken

Viele Schweizer Banken haben in den letzten Monaten ihr Geschäftsmodell für US-Kunden gründlich überprüft. Die Abwägung zwischen Risiko und Geschäftsopportunität stand dabei im Vordergrund. Vor diesem Hintergrund haben sich einige Finanzinstitute entschieden, ganz aus dem US-Privatkundengeschäft auszusteigen, andere befinden sich nach wie vor in einer Entscheidungsphase.

Die Entwicklungen der letzten Monate haben gezeigt, dass ein Verstoß gegen die Anforderungen der US-Behörden für Finanzdienstleister grosse finanzielle und imageschädigende Folgen haben kann. Zudem wirkt sich die aktuelle Unsicherheit einiger Marktteilnehmer in der legalen Betreuung von US-Kunden negativ auf deren bestehende Kundenbeziehungen aus. Es ist daher im Hinblick auf die anstehenden regulatorischen Veränderungen, sei es auf steuer- oder wertpapierrechtlicher Seite, ratsam, dass Banken gerade jetzt bestrebt sind, den rechtlichen Rahmenbedingungen gerecht zu werden. Nur so werden sie auch zukünftig in der Lage sein, US-Kunden weiterhin betreuen zu können – sowohl in rechtlicher Hinsicht, als auch vor dem Hintergrund des Servicegedankens. Eine interessante und attraktive Option für Banken bietet die Auslagerung gewisser Teile des US-Kundengeschäfts.

Hier setzen die Dienstleistungen der Kaiser Ritter Partner Financial Advisors AG an. Man hat sich unter anderem darauf spezialisiert, modulartige Kooperationsmodelle anzubieten, die es den Banken erlauben, ihr unternehmerisches Risiko zu reduzieren und ihren langjährigen Kunden dennoch ein Partner (z.B. bei der Konto- und Depotführung) zu bleiben. Im Gegenzug ist die Kaiser Ritter Partner Financial Advisors AG daran interessiert, spezialisiertes Know-how, das die Banken anbieten, im Rahmen eines Sub-Advisory-Agreements zu beziehen. Ein weiterer Baustein des Angebots der Kaiser Ritter Partner Financial Advisors AG ist die Begleitung von US-Kunden bei deren freiwilliger Offenlegung ihrer Vermögenswerte, dem sogenannten Voluntary Disclosure. Dies wird auch jetzt noch, nach

Ablauf des Offenlegungsprogramms der US-Steuerbehörde, in Anspruch genommen – sowohl von den US-Kunden selbst, als auch von Banken für deren Kunden. Denn gerade ein steuerlich nicht konformer Status von US-Kunden ist im Hinblick auf Haftungsrisiken und Reputationsschäden für Finanzintermediäre nach wie vor das grösste Risiko. Daher muss man an dieses Thema pro-aktiv herangehen.

Mehrwert für Vermögensverwalter

Auch Vermögensverwalter, die auf das Anlagegeschäft eines Kunden spezialisiert sind, dessen Depot und Konto sich bei einer Drittbank befinden, können von den Dienstleistungen der Kaiser Ritter Partner Financial Advisors AG profitieren. Für den Vermögensverwalter besteht unter anderem dann ein Problem, wenn seine Depotbank nicht in der Lage ist, die US-Kunden vorschriftsgemäss zu betreuen (mögliches Haftungsrisiko) oder diese das Geschäft mit US-Kunden nicht mehr anbieten will. In beiden Fällen kann die Kaiser Ritter Partner Financial Advisors AG einen echten Mehrwert bieten. Der Vermögensverwalter erhält die Möglichkeit, die Depotbankfunktionen an die Kaiser Ritter Partner Privatbank zu übertragen. Letztere hat sich auf dieses Geschäft ausgerichtet und erfüllt die notwendigen rechtlichen Erfordernisse.

Vermögensverwalter sollten grundsätzlich kritisch überprüfen, ob sie das Geschäft mit US-Kunden fortsetzen wollen. Das Risiko einer fehlerhaften Betreuung aufgrund von Versäumnissen auf der wertpapierrechtlichen Seite (SEC-Registrierungspflicht, Beraterhaftung) steht oft in keinem Verhältnis zum Ertrag.

Zurzeit besteht die Regelung, dass sich Vermögensverwalter, die weniger als 15 US-Kunden betreuen, nicht bei

der SEC als Finanzberater registrieren lassen müssen. Aufgrund der Diskussionen im Zusammenhang mit der überarbeiteten Version des QI-Agreements und dem Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA) ist jedoch davon auszugehen, dass die Regulations- und Reportingpflichten verschärft und komplexer werden. Aus diesem Grund wird es für Vermögensverwalter zukünftig immer wichtiger, Partnerschaften mit Unternehmen einzugehen, welche die entsprechenden Registrierungen und Fachkenntnisse besitzen. Auch hier offeriert die Kaiser Ritter Partner Financial Advisors AG entsprechende Kooperationsmodelle.

Attraktive Lösungen und notwendiges Know-how

Diese Beispiele verdeutlichen: Die Kaiser Ritter Partner Financial Advisors AG bietet attraktive Lösungen und das notwendige Know-how für Finanzintermediäre, um US-Kunden mit Vermögen ausserhalb der USA betreuen zu können. Dieses spezialisierte Fachwissen und die erforderlichen Bewilligungen helfen Vermögensverwaltern und Banken mit US-Kunden, Haftungsrisiken zu reduzieren. Im aktuellen Marktumfeld ist dies ein äusserst attraktives Angebot, das entsprechend grossen Zuspruch findet.

Die bisherigen Erfahrungen zeigen, dass ein grosser Teil der legalisierten Anlagevermögen auch nach der Offenlegung nicht ins Heimatland rückgeführt wird, sondern weiterhin offshore bleibt. Gründe dafür sind oftmals politische Überlegungen, Sicherheitsaspekte und Vertraulichkeit, aber auch Investitionsmöglichkeiten hinsichtlich einer internationalen Diversifizierung.

www.kaiser-ritter-partner.com/fa ●

Michel Guignard (Jg. 1961) leitet seit Juli 2009 als Managing Director die Kaiser Ritter Partner Financial Advisors AG. Der gebürtige Schweizer blickt auf 30 Jahre einschlägige Berufserfahrung im Wealth Management führender globaler Finanzdienstleistungsunternehmen im In- und Ausland zurück. Während der letzten Jahre spezialisierte er sich auf die Betreuung von sehr vermögenden Privatkunden mit komplexen internationalen Wealth-Management-Bedürfnissen. Ein spezieller Fokus lag dabei auf dem Markt für US-Kunden. Guignard verfügt über langjährige Management-Erfahrung von SEC-registrierten Investmenteinheiten in der Schweiz und im Ausland.