

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.

Zoë 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.

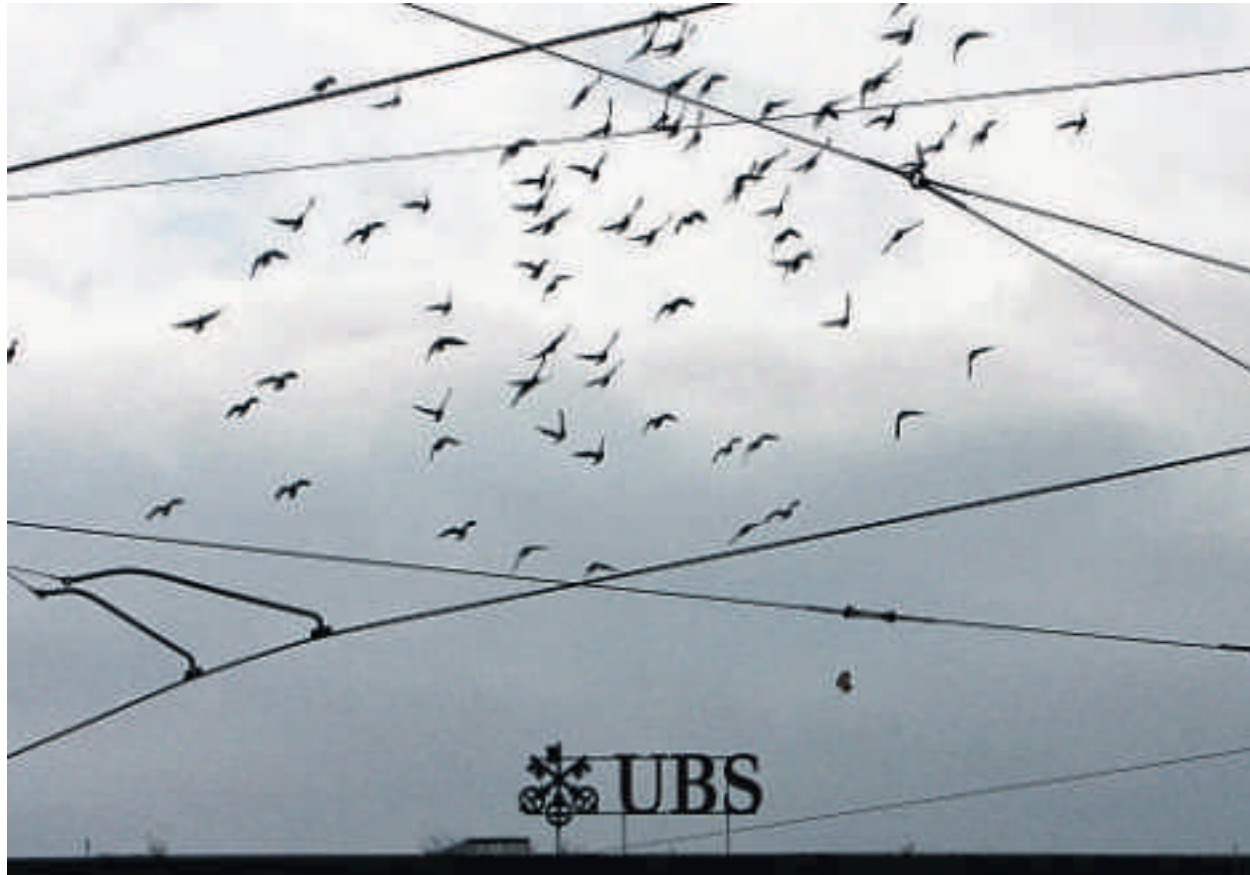
Folgenreicher UBS-Rückzug

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 UBS löst mit ihren Fehlleistungen in den USA eine schlimme Krise am Schweizer Finanzplatz aus.

ALESSANDRO DELLA BELLA / KEYSTONE

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 süd-amerikanischen 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 werben 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 Vermögensverwaltungsmandata 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. Wohl gemerkt, 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 Bankkunden-geheimnisses 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 Meinungs-schwung 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.