

# Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA)

Die Herausforderungen der neuen  
US-Regulierung meistern



# Editorial

FATCA, der am 18. März 2010 in Kraft gesetzte Foreign Account Tax Compliance Act, verlangt von Finanzinstituten im Ausland, Steuerinformationen über US-Personen an die amerikanische Steuerbehörde (IRS) zu liefern, die weit über das geltende Qualified Intermediary Regime (QI) hinausgehen. Zwar liegen die Ausführungsbestimmungen zum FATCA noch nicht vor, aber bereits heute lässt sich sagen: Auf national und international tätige Finanzinstitute kommt eine grosse Aufgabe zu.

Bei FATCA handelt es sich nicht bloss um ein steuertechnisches Thema, das einzelne Aspekte der Compliance tangiert. Vielmehr ist die gesamte Wertschöpfungskette betroffen, völlig neue und erweiterte Informations- und Reportingsysteme sind verlangt. Die Umsetzung der neuen Anforderungen bis Anfang 2013 wird deutlich aufwendiger sein als unter dem QI-Regime oder der EU-Zinsbesteuerung. Angesichts der damit verbundenen Mehrkosten werden auch strategische Fragen zu Kunden- und Marktsegmenten, zu Produkten und Pricing aufgeworfen.

Ein vollständiger Verzicht auf das US-Geschäft, das zeigen unsere jüngsten Markterfahrungen, stellt für die wenigsten der Finanzdienstleister eine sinnvolle Lösung dar. Denn auch Institute, die sich aus dem Geschäft mit US-Wertschriften verabschieden, die aber weiter US-Personen oder US-Doppelbürger zu ihren Kunden zählen, sind mit den neuen Regeln konfrontiert. Viele Institute werden deshalb den Weg der vollen Compliance einschlagen und sich den erweiterten Informationsbedürfnissen stellen. Es überrascht nicht, dass ausgewählte Finanzinstitute bereits in Erwägung ziehen, ihre US-Kunden über eigene, dem amerikanischen Wertschriftenrecht unterstellte Einheiten zu betreuen.

Mit FATCA versuchen die USA, für US-Personen faktisch einen weltweiten Informationsaustausch einzuführen. Die jüngste Initiative der USA wird nicht die letzte sein im Bestreben, für mehr Steuertransparenz zu sorgen. Andere Staaten oder auch Staatenverbunde könnten gleichwertige Massnahmen prüfen. Deshalb sollten Finanzinstitute, die sich zur Umsetzung der neuen US-Regulierung verpflichten, ihr Umsetzungsprojekt nicht bloss auf FATCA ausrichten. Sie müssen es vielmehr so ausgestalten, dass sie für vergleichbare Systeme weiterer Länder vorbereitet sind.

Mit dieser Publikation verfolgen wir zwei Ziele: Wir machen klar, worum es bei FATCA im Kern geht. Und wir zeigen Ihnen auf, worin der Handlungsbedarf für Finanzdienstleister besteht. Wenn Sie Fragen haben oder das Thema FATCA in einem Gespräch vertiefen möchten, zögern Sie nicht, ein Mitglied unseres Teams zu kontaktieren.



**Dr. Hans-Joachim Jaeger**  
Partner  
Tax, Financial Services



**Bruno Patusi**  
Senior Manager  
Assurance, Financial Services

# Inhaltsverzeichnis

1 Executive Summary	5
2 FATCA: Worum es geht	6
3 Strategische und operative Herausforderungen: Was zu tun ist	12
4 Vorgehensweise und Erfolgsfaktoren	16

# 1 Executive Summary

Der Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA), am 18. März 2010 durch den US-Präsidenten offiziell in geltendes Recht umgesetzt, wird bedeutende Auswirkungen auf den Finanzsektor haben.

## **Ein aufwendiges zusätzliches System**

Die FATCA-Regeln gehen deutlich weiter als das geltende QI-Regelwerk, das bestehen bleibt. Der Kreis der betroffenen Personen wird deutlich erweitert. Nebst Banken sind unter anderem auch Broker, Investmentgesellschaften und Fondsstrukturen davon betroffen, weltweit schätzungsweise 50'000 bis 100'000 Finanzintermediäre. Auch andere Finanzmarktteilnehmer wie Börsen und Clearinghäuser müssen sich mit FATCA auseinandersetzen. Noch unklar ist die Regelung für Versicherungsinstitute und deren Produkte. Die USA gehen davon aus, dass alle Finanzintermediäre dieses Agreement unterzeichnen. Die ersatzweise Quellensteuer von 30 % auf allen Zahlungen aus US-Quellen dient primär als starker Anreiz für Finanzinstitute, mit der Steuerbehörde IRS einen Vertrag einzugehen, und zwingt US-Steuerpflichtige, ihre im Ausland deponierten Vermögenswerte offenzulegen.

## **Kundenidentifikation als Herausforderung**

Mit der neuen Regulierung werden neben den US-Investments auch ausländische, also Non-US-Wertschriften erfasst, und zwar unabhängig davon, ob US-Personen diese direkt oder indirekt über eine Gesellschaft oder eine ähnliche Struktur halten. Die heute vorhandenen Informationen und Abläufe der Finanzdienstleister genügen nicht, um dem IRS die verlangten Daten zu liefern, um so mehr, als die Beweislast für ein korrektes Reporting an den IRS bei den Finanzinstituten liegt.

## **Klarheit über die Strategie**

Banken und andere Finanzinstitute müssen sich entscheiden, ob sie weiterhin US-Personen als direkte oder indirekte Kunden betreuen wollen und ob US-Wertpapiere Teil ihres Produkteportfolios und des Eigenhandels sind. In diesem Fall gilt es, mit dem IRS ein Abkommen zu schliessen. Ist ein ausländischer Finanzintermediär

zu einem solchen Vertrag nicht bereit, so ist dessen gesamte Kundenschaft, also nicht nur die US-Kunden, von einer 30 %igen Quellensteuer auf US-Erträgen und US-Verkaufserlösen betroffen.

## **Grosser Anpassungsbedarf, grosser Zeitdruck**

Um den FATCA-Regeln zu entsprechen, müssen Institute ihr operatives Modell anpassen, von der Identifikation und Dokumentation der Kunden über das Produkteangebot und die IT-Systeme bis zu den internen Prozessen. Diese Anpassungen haben konzernweit zu erfolgen: Ist ein Finanzintermediär Teil einer Unternehmensgruppe, zu der mindestens ein anderes Institut gehört, das einen Vertrag mit dem IRS unterzeichnet hat («expanded affiliated group»), so ist auch er gezwungen, die FATCA-Bestimmungen einzuhalten. Es steht diesem Finanzintermediär jedoch frei, selbst einen Vertrag mit dem IRS abzuschliessen, mit dem er sich verpflichtet, FATCA-konform zu handeln. Gross ist zudem der Zeitdruck, gelten die neuen Regeln doch für Zahlungen ab Anfang 2013, für dividendenähnliche Zahlungen sogar bereits ab Herbst 2010. Die Institute sollten allerdings keine überstürzten Entscheide treffen. Noch liegen keine Ausführungsbestimmungen zum neuen Gesetz vor. Offen sind auch die Sanktionen im Fall, dass ein Institut den mit dem IRS geschlossenen Vertrag nicht einhält. Angesichts der Konflikte, die die USA gegenwärtig mit verschiedenen Instituten austragen, scheinen Sanktionen von bedeutender Natur möglich.

## **Konkreter Handlungsbedarf**

Finanzinstitute müssen rasch aktiv werden. In einer ersten Phase bis Herbst 2010 geht es darum, das neue Gesetz im Detail zu verstehen und die Auswirkungen auf das Geschäfts- und das operative Modell gründlich zu analysieren. Externe Fachleute können diesen Prozess gezielt unterstützen. Grundlegende strategische Entscheide müssen bis Ende 2010 gefällt werden, unter anderem über die künftige Ausrichtung des Geschäfts bezüglich US-Personen und US-Wertpapieren. Nur so bleibt genügend Zeit, die Abläufe und Systeme der neuen Regulierung anzupassen.

## 2 FATCA: Worum es geht

Am 18. März 2010 hat Barack Obama den «Hiring Incentives to Restore Employment Act» (HIRE) unterzeichnet. Damit hat der US-Präsident gleichzeitig den Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA) in Kraft gesetzt. Hintergrund der neuen Regulierung sind milliardensubventionen zugunsten des Bankensektors und rekordhohe Budgetdefizite. Die USA haben sich deshalb zum Ziel gesetzt, Steuerschlupflöcher zu schliessen. Die FATCA-Regeln gleichen nur der Natur nach dem bestehenden Qualified Intermediary Regime (QI), tatsächlich werden damit die Auflagen an ausländische Finanzinstitute deutlich erweitert und verschärft. Entsprechend gross sind die Herausforderungen, die sich sämtlichen Finanzintermediären rund um den Globus stellen.

### Lücken des QI-Regimes schliessen

Mit dem QI-Regime waren die USA einer der ersten Staaten, die im Ausland deponierte Vermögenswerte von Steuerpflichtigen ins Visier nahmen, um diese offenzulegen und zu besteuern. Die existierenden QI-Regeln erfassen allerdings nur einen Teil der Vermögen, nämlich jene US-Wertschriften, die von US-Personen direkt gehalten werden und die sich dem Finanzintermediär gegenüber als solche offengelegt haben (W-9 Formular).

	US-Personen	Non-US Personen	Non-US-Gesellschaften mit US-Beteiligung
US-Wertschriften	W-9 1099 reporting  QI non designated	DBA-Berechtigung durch Pooling	Soll durch FATCA-Regelungen erfasst werden
Non-US-Wertschriften	Soll durch FATCA-Regelungen erfasst werden	Momentan nicht erfasst	Soll durch FATCA-Regelungen erfasst werden

Die Steuerbehörde IRS hat sich in der Vergangenheit daran gestört, dass US-Personen vielfach ausländische Gesellschaften gegründet haben, um ein Reporting unter dem QI-Regime zu vermeiden. Mit dem FATCA sollen diese Lücken geschlossen und US-Personen zur Offenlegung ihrer Anlagen und ihrer daraus erzielten Erträge gezwungen werden. Dies geschieht unabhängig davon, ob US-Personen die Vermögenswerte in amerikanischen oder nicht-amerikanischen Titeln halten oder über Gesellschaften, an welchen sie direkt oder indirekt mitbeteiligt sind. Die QI-Regeln bleiben indes bestehen.

#### **Funktionsweise des FATCA**

Alle ausländischen Finanzinstitute (foreign financial institution, FFI) werden durch den FATCA aufgefordert, mit dem IRS einen Vertrag abzuschliessen. Gemäss diesem Vertrag verpflichten sich die Institute, US-Kunden zu identifizieren und deren Vermögenswerte zu rapportieren. Von FATCA sind weltweit, ersten Schätzungen zufolge, 50'000 bis 100'000 Finanzintermediäre betroffen; neben Banken sind dies auch Broker, Investmentgesellschaften sowie Fondsstrukturen. Material Advisors, etwa Vermögensverwalter oder Berater wie Family Offices, die Kunden im Zusammenhang mit US-Strukturen beraten, fallen entgegen einem ursprünglichen Vorschlag nicht unter die neue Regulierung.

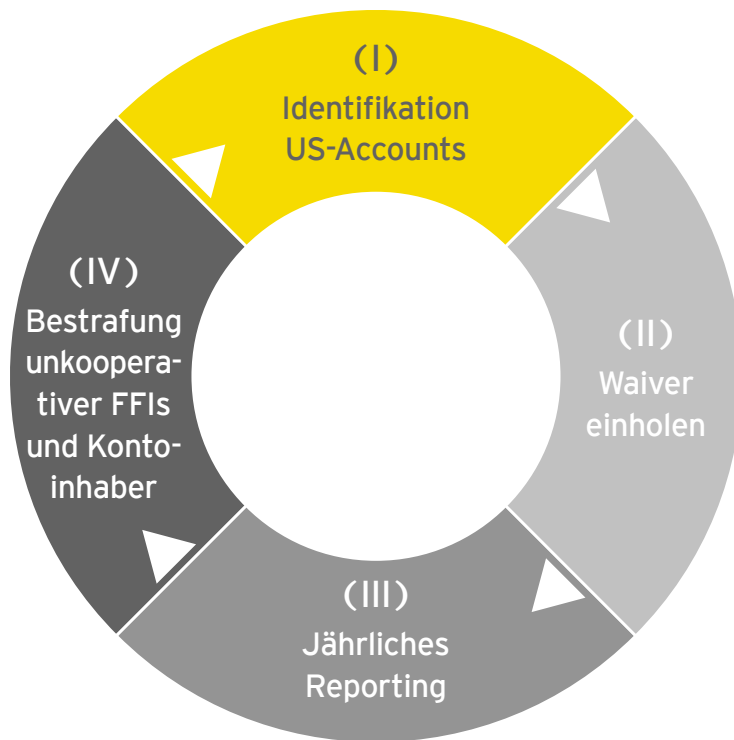
Der US-Steuerbehörde gibt FATCA ein starkes Instrument in die Hand, um Finanzinstitute zur Zusammenarbeit zu zwingen. Wer US-Personen nicht identifiziert und Kundendaten nicht weiterleitet, muss mit gravierenden Folgen rechnen. Vorgelagerte US-Depotstellen oder vorgelagerte FFIs mit Vertrag sind in solchen Fällen angehalten, dem nicht kooperativen Institut eine Quellensteuer von 30 % abzuziehen, und zwar nicht nur auf US-Erträgen (u.a. Zinsen oder Dividendenerträgen), sondern auch auf allen Verkaufserlösen aus Instrumenten, die Erträge aus US-Quellen abwerfen. Noch offen ist, ob auch gewisse Produkte von Versicherungen (z.B. insurance wrappers) unter den FATCA fallen.

#### **Die wichtigsten Änderungen im Überblick**

- ▶ Ausländische Finanzinstitute werden unter Androhung einer Quellensteuer dazu aufgefordert, mit der Steuerbehörde IRS einen Vertrag abzuschliessen
- ▶ Die Quellensteuer beträgt 30 % und ist ab 2013 auf Zinsen, Dividenden und Verkaufserlösen zu erheben, die aus US-Quellen an nicht kooperative Institute und Kunden gezahlt werden
- ▶ Bisher von der Quellensteuer ausgenommene Produkte wie Total Return Swaps oder Securities Lending, die sich auf amerikanische Titel beziehen, qualifizieren neu als US-Wertschriften
- ▶ Neu werden auch ausländische (Non-US-) Wertschriften erfasst, die von US-Personen direkt oder indirekt gehalten werden
- ▶ Die Definition ausländischer Finanzintermediär (FFI) ist weit gefasst, 50'000 bis 100'000 Institute sind von FATCA betroffen
- ▶ Völlig neue Reporting- und Abzugsverpflichtungen, zusätzlich und weiterreichend als unter dem bestehenden QI-Regime
- ▶ Identifikation und Dokumentation der Kunden werden erheblich anspruchsvoller, wobei die Beweislast zum Teil bei den Finanzinstituten liegt
- ▶ Jährliches, sehr ausführliches Reporting an den IRS

### Sec. 1471 des Internal Revenue Codes

Ein Kernelement des FATCA sind die Sections 1471 bis 1474 des Internal Revenue Codes, die im Kapitel «Taxes To Enforce Reporting On Certain Foreign Accounts» zusammengefasst werden. Für ausländische Finanzintermediäre von Belang ist vor allem Sec. 1471. Um die darin aufgeführten Bestimmungen anzuwenden, sind vier wiederkehrende Schritte nötig, wie folgende Grafik zeigt.



## I Identifikation aller US-Accounts

Die unter das neue Gesetz fallenden ausländischen Finanzinstitute müssen sämtliche US-Accounts identifizieren, also jene Konten, die von einer US-Person direkt oder indirekt gehalten werden. Das geltende QI-System beschränkt sich grundsätzlich auf direkte Kontoinhaber, seien es natürliche oder juristische Personen. Unter den FATCA fallen neu auch jene US-Personen, die direkt oder indirekt mehr als 10 % einer ausländischen Gesellschaft kontrollieren, also auch US-Personen im Zusammenhang mit komplexen Strukturen wie Stiftungen oder Trusts. Die Identifikation der Kunden wird auch deshalb erheblich anspruchsvoller, weil die Beweislast umgekehrt wird; soll bei einem Finanzintermediär die Quellensteuer nicht erhoben werden, muss er nachweisen, dass er keine US-Kunden hat. Halten US-Personen beim FFI oder dessen Gruppengesellschaften insgesamt weniger als 50'000 USD, fallen sie nicht unter den FATCA. Fraglich ist in diesem Fall allerdings, ob ein FFI überhaupt an die erforderlichen Informationen der Schwestergesellschaften gelangen kann, ohne geltendes lokales Recht zu verletzen.

## II Waiver der Kontoinhaber einholen

Ausländische Finanzinstitute müssen von den Kontoinhabern eine Freistellungserklärung (waiver) einholen, damit sie die verlangten Kundendaten der US-Steuerbehörde melden können. In solchen Fällen wird das Bankgeheimnis gegenüber der US-Steuerbehörde aufgehoben und dem Informationsaustausch zugestimmt. Verweigert ein Kunde diese Erklärung, verlangt das Gesetz vom Finanzinstitut, das betreffende Konto zu saldieren beziehungsweise auf das Eingehen einer neuen Geschäftsbeziehung zu verzichten. Noch ist unklar, was passiert, wenn das lokale Gesetz die einseitige Auflösung der Geschäftsbeziehung durch eine Bank nicht vorsieht.

## III Jährliches Reporting

Mit dem Vertrag verpflichten sich ausländische Finanzinstitute, dem IRS auf jährlicher Basis die folgenden Informationen zu US-Accounts zu übermitteln:

- ▶ Name des Kontoinhabers bzw. der an Gesellschaften und Trusts beteiligten US-Personen
- ▶ Adresse, TIN (taxpayer identification number), im indirekten Verhältnis auch diejenige der zwischengeschalteten Gesellschaften
- ▶ Konto- und Depotnummer
- ▶ Kontosaldo und Depotbestand
- ▶ Bruttozugänge und Bruttoabgänge, gemäss der noch zu liefernden Definition des Finanzministers
- ▶ weitere Auskünfte auf Anfrage des IRS (follow-up requests).

Das jährliche Reporting erfolgt in der Regel in elektronischer Form, was erhebliche Anpassungen der internen Systeme von Banken und Finanzdienstleistern verlangt.

## IV Bestrafung unkooperativer FFIs und Kontoinhaber

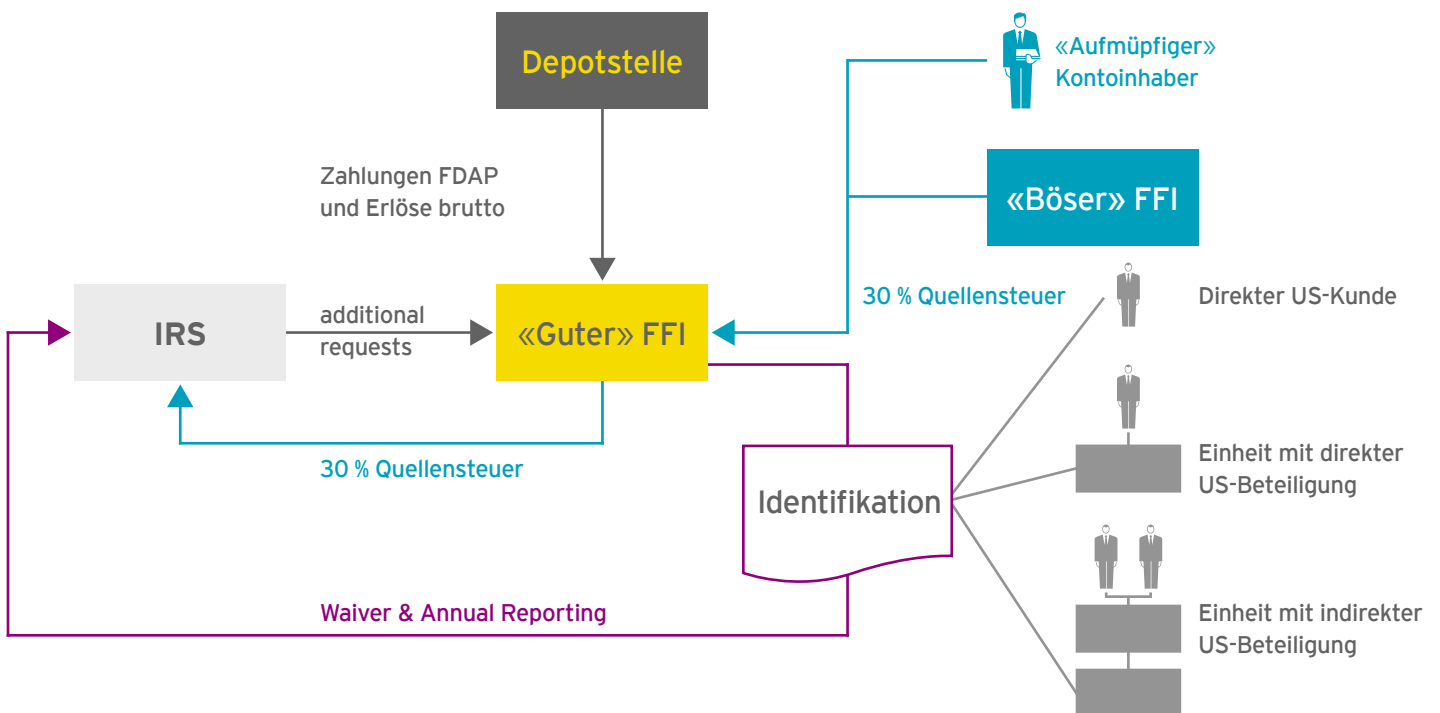
Eine 30 %ige Quellensteuer wird einbehalten auf Zahlungen an ausländische Finanzintermediäre, die keinen Vertrag mit dem IRS abschliessen («böse» FFIs), sowie an «aufmüpfige» Kontoinhaber, die keinen Waiver unterzeichnen. Zu beachten ist, dass diese Quellensteuer nicht als Abgeltungssteuer angelegt ist und damit auch nicht primär als neue Einnahmequelle dient. Vielmehr handelt es sich um einen starken Anreiz für Finanzdienstleister, die Vereinbarung mit dem IRS einzugehen und die Vermögenswerte von US-Personen zu rapportieren. Die USA gehen davon aus, dass alle Finanzintermediäre das Agreement unterzeichnen. Der Quellensteuerabzug stellt keine Alternative zur Erfüllung der Meldepflichten dar; halten sich Kunden nicht an die neuen Informationsregeln, soll die Geschäftsbeziehung zu ihnen abgebrochen werden.

### FFIs mit «Election» - eine Alternative?

Ausländischen Finanzinstituten bietet sich gemäss dem Gesetzestext eine Alternative zum oben beschriebenen Ablauf. Statt bei nicht kooperativen Instituten oder Kontoinhabern die Quellensteuer einzubehalten, können sie dafür optieren, dass ein vorgelagerter FFI die Quellensteuer abzieht. In diesem Fall benötigt die vorgelagerte Depotstelle sämtliche Informationen über Kontoinhaber und die entsprechenden Zahlungen («passthru payments»), damit die Quellensteuer vorgängig einbehalten werden kann. Noch offen ist, ob diese Zahlungen zusammengefasst werden können oder ob dies für jede Zahlung separat zu erfolgen hat. Diese Variante eignet sich für kleine Finanzinstitute, wobei auch in diesem Fall mit erheblichem Anpassungsbedarf bei den internen Prozessen und Systemen zu rechnen ist. Auch von den erweiterten Pflichten der Kundenidentifikation wird ein FFI mit «Election» nicht entbunden. Ob dieses Vorgehen in der Praxis insbesondere für grössere Banken eine sinnvolle Lösung darstellt, ist fraglich.

### Zahlungs- und Informationsflüsse in der Übersicht

Die folgende Grafik fasst die Zahlungs- und Informationsflüsse unter FATCA zusammen. Am Anfang stehen Zahlungen (fixed or determinable annual or periodical income, FDAP) und Erlöse, die eine Depotstelle (withholding agent) an einen kooperativen Finanzintermediär («guter» FFI) weiterleitet. Das Institut hat die US-Kunden zu identifizieren und den IRS darüber zu informieren. Bei nicht kooperativen Empfängern («böser» FFI, «aufmüpfiger» Kontoinhaber), werden 30 % der Zahlungen als Quellensteuer an den IRS abgeführt.





# 3 Strategische und operative Herausforderungen: Was zu tun ist

FATCA stellt für Finanzintermediäre weltweit eine grosse Herausforderung dar. Der Anwendungsbereich wird gegenüber dem geltenden QI-Regime deutlich erweitert, das Gesetz lässt sich mit heutigen Prozessen und Systemen nicht einhalten. Wir gehen davon aus, dass der Aufwand für die Finanzbranche grösser sein wird als damals bei der Einführung des QI-Regimes oder der EU-Zinsbesteuerung.

Dazu kommt der zeitliche Druck, müssen die Anforderungen doch bis Anfang 2013 umgesetzt sein.

Die nachfolgende Grafik zeigt, wie umfangreich die Fragen und die sich daraus ergebenden Aufgaben sind, die sich den Instituten sowohl auf strategischer wie auf operativer Ebene stellen.



Zuallererst geht es darum, die neuen Grundlagen zu verstehen, die mit dem FATCA geschaffen werden, auch wenn die Ausführungsbestimmungen des Gesetzes noch in Ausarbeitung sind. In einer frühen Phase verlangen derivative Finanzinstrumente besondere Aufmerksamkeit: Dividendenähnliche Zahlungen aus Derivaten, denen US-Wertschriften zugrunde liegen, werden neu als Dividende aus einer US-Quelle behandelt, wodurch eine Quellensteuer von 30 % ausgelöst wird. Diese Bestimmungen treten bereits Mitte September 2010 in Kraft, 180 Tage nachdem das Gesetz unterschrieben wurde, wobei gewisse Aufschubmöglichkeiten bis März 2012 bestehen. Konkret betroffen sind unter anderem Total Return Swaps und Securities Lending.

In einem weiteren Schritt müssen Strategie und operatives Modell unter die Lupe genommen werden. Im Rahmen eines Business Impact Assessments lassen sich die Risiken sowie die konkreten Auswirkungen erfassen, die die neuen gesetzlichen Bestimmungen auf das Geschäfts- sowie auf das operative Modell haben.

#### **Die Geschäftsstrategie auf dem Prüfstand**

Ausländische Finanzintermediäre müssen sich klar darüber werden, wie ihr Geschäft in den nächsten Jahren aussehen soll und wie sie sich im neuen Umfeld positionieren wollen. Sollen US-Personen noch zu den Kunden zählen? Werden US-Wertpapiere in der Produktpalette vertreten sein? Wenn ein Institut diese Grundsatzfragen bejaht, dann setzt dies voraus, dass es eine Vereinbarung mit dem IRS eingeht und sein Betriebsmodell entsprechend anpasst. Im anderen Fall führt dies faktisch dazu, dass das Institut das Geschäft mit US-Personen, mit US-Wertschriften oder beide Bereiche aufgeben muss. Bei einem vollständigen Rückzug sollte auch geprüft werden, ob die Fortführung des QI-Agreements noch angemessen ist.

Angesichts der Opportunitätskosten und auch der Reputationsrisiken, die mit einem Rückzug aus dem US-Geschäft verbunden sind, gehen wir davon aus, dass der Grossteil der Institute den Weg

zur vollen Compliance einschlagen wird. Einzelne Finanzinstitute überlegen sich gar, noch einen Schritt weiter zu gehen und ihre US-Kunden über eigene, dem US-Wertschriftenrecht unterstellte Einheiten zu betreuen (SEC-registered investment advisor). Unabhängig davon, wie der Entscheid in dieser zentralen Frage ausfällt, muss ein Institut seine Kunden rechtzeitig über die Neuerungen informieren. Unterstellt es sich dem FATCA, ist von den US-Kontoinhabern eine Freistellungserklärung (waiver) einzuholen, im andern Fall sind alle Kunden über den Abzug der Quellensteuer zu orientieren.

Aus den zahlreichen Fragen soll jene nach der Gruppenzugehörigkeit («expanded affiliated group») hervorgehoben werden, denn sie hat weitreichende Auswirkungen. Ist ein Finanzintermediär Teil einer Unternehmensgruppe, zu der mindestens ein anderer FFI gehört, der einen Vertrag mit dem IRS unterzeichnet hat, so ist auch er gezwungen, sich an die Vorgaben des FATCA zu halten. Es steht diesem Finanzintermediär jedoch frei, selbst mit dem IRS einen Vertrag einzugehen. Ein solcher Vertrag würde den Finanzintermediär verpflichten, die Vorgaben des FATCA umzusetzen und die entsprechenden Bestimmungen einzuhalten. Von einer Gruppenzugehörigkeit wird vom Grundsatz her ausgegangen, wenn eine Gesellschaft direkt oder indirekt zu mindestens 50 % beherrscht wird. Um diese Anforderungen einhalten zu können, muss der Informationsfluss zwischen den verschiedenen Gesellschaften einer Gruppe deutlich ausgebaut und müssen die Prozesse und Verfahren aufeinander abgestimmt werden.

Länder mit einem ausgeprägten Private-Banking-Markt werden zunächst stärker vom FATCA betroffen sein. Weil mit den neuen Regeln aber nicht nur natürliche Personen identifiziert werden, sondern auch indirekte Kontoinhaber, werden auch die anderen Geschäftsmodelle tangiert. Konkret müssen sich auch Akteure in traditionell vom Investmentbanking geprägten Märkten, die sich mehrheitlich auf Firmenkunden konzentrieren, mit dem FATCA auseinandersetzen und ihre Kunden prüfen.

### **Das operative Modell unter Anpassungsdruck**

Entscheidet sich ein ausländischer Finanzintermediär dafür, dem FATCA zu entsprechen und einen Vertrag mit dem IRS abzuschliessen, so muss er sein operatives Modell genau überprüfen. Diese Analyse betrifft nicht nur das Schweizer Geschäft, sondern, wie oben ausgeführt, alle Einheiten innerhalb der Gruppe («expanded affiliated group»). Damit verbunden ist eine Reihe anspruchsvoller Aufgaben, wie aus der Darstellung auf Seite 10 hervorgeht. Im Zentrum stehen dabei die Identifikation und die Dokumentation der Kunden sowie das Reporting. Auch die angebotenen Produkte müssen hinsichtlich der US-Qualifikation überprüft und in den Systemen als solche gekennzeichnet werden. Die Anbieter eigener Produkte müssen zudem die Verkaufsrestriktionen für US-Personen überprüfen.

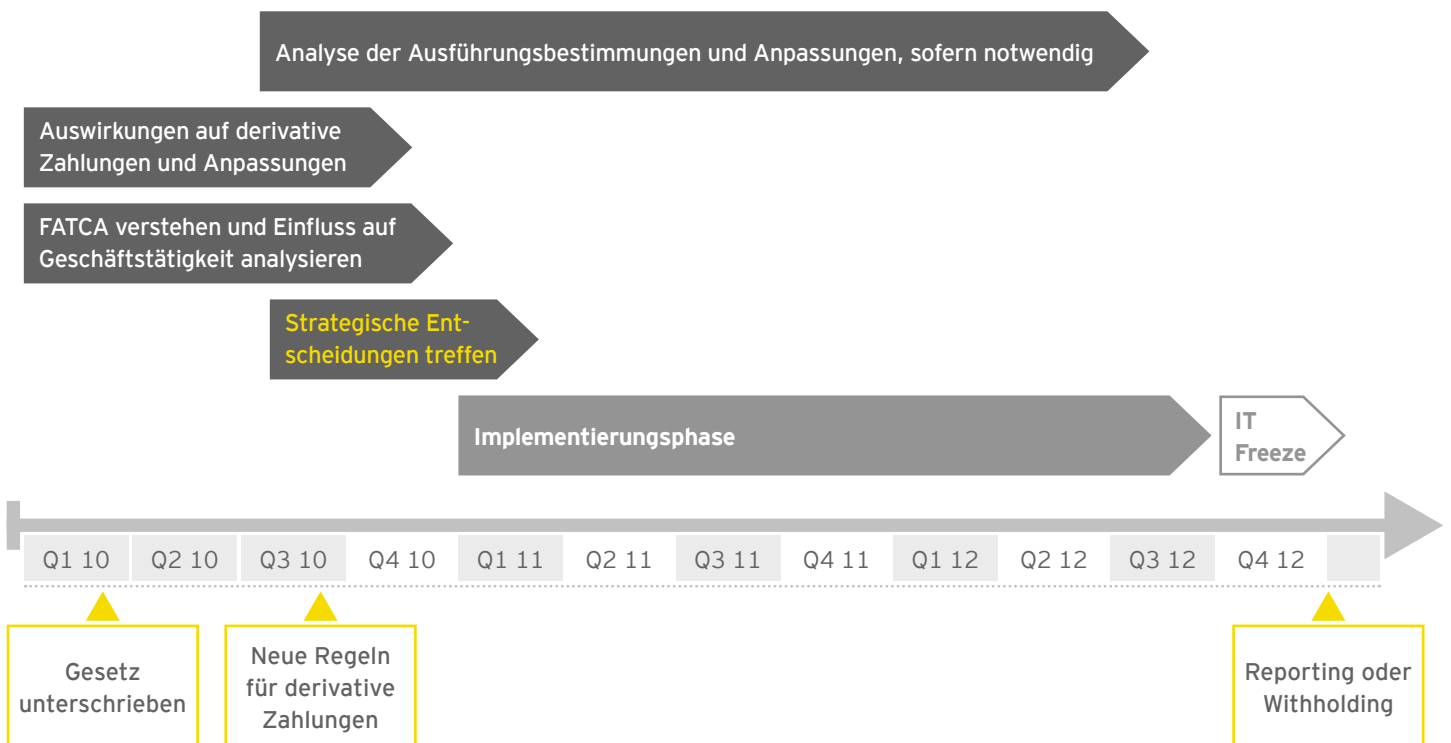
Die Identifikation von US-Personen stellt sehr hohe Anforderungen. Dies deshalb, weil nicht nur US-Staatsangehörige und Personen mit Wohnsitz in den USA zu dieser Gruppe zählen, sondern auch Green-Card-Besitzer oder Personen, die sich über die letzten drei Jahre mehrere Tage am Stück in den USA aufhielten und damit den «substantial presence test» erfüllen. Die Institute müssen sich auch entscheiden, ob und in welcher Form sich die Abläufe zwischen neuen und bisherigen Kunden unterscheiden sollen. Ferner muss geklärt sein, wie indirekte Kontoinhaber identifiziert und dokumentiert werden. Die bis anhin verwendeten Formulare und Verfahren genügen nicht, um der Steuerbehörde die vom FATCA verlangten Daten zu liefern. Nötig ist vielmehr ein neues Set an Abläufen und Formularen. Eine wichtige Aufgabe liegt schliesslich in der Schulung der Compliance-Mitarbeiter, der Kundenberater sowie der Mitarbeiter von Middle- und Back-Office.



# 4 Vorgehensweise und Erfolgsfaktoren

Finanzintermediäre sollten sich bereits heute mit dem FATCA auseinandersetzen: Zum einen wegen des Umfangs und der Komplexität der Aufgaben, die sich stellen, zum anderen angesichts des zeitlichen

Rahmens, treten die neuen Regelungen doch für Zahlungen ab dem 1. Januar 2013 in Kraft. Die folgende Grafik zeigt die wichtigsten Schritte im zeitlichen Ablauf.



## Erfolgsfaktoren

Angesichts des Zeitdrucks und der Komplexität der Aufgaben, die mit dem FATCA auf Finanzinstitute zukommen, ist externe Unterstützung sinnvoll. Dabei ist zu beachten, dass FATCA kein reines Steuerthema ist, denn die Quellensteuer kommt ja nur zum Zug, wenn Kunden nicht kooperationswillig sind oder andere Institute mit dem IRS keinen Vertrag abschliessen. Um so wichtiger ist es, dass die unterstützenden Teams interdisziplinär zusammengesetzt sind, neben Steuerberatern also auch Fachkräfte aus den Bereichen IT, Business Advisory und Business Risk Services vertreten sind.

Ernst & Young verfügt über das Know-how und die Ressourcen, um solche Teams rasch zusammenzustellen und damit Institute bei der Implementierung der anstehenden Veränderungen zu begleiten. Zu

dieser Unterstützung zählen Workshops, Szenarien-Analysen, Business Impact Assessments, «Heat Maps» und «Compliance Check Tools», womit sich die Auswirkungen auf verschiedene Geschäftszweige aufzeigen und konkrete strategische Entscheide fällen lassen.

Trotz des anspruchsvollen zeitlichen Rahmens sollten die Institute nicht voreilig handeln. Bevor die Analyse nicht durchgeführt und die Strategie geklärt ist, wäre es nicht ratsam, Anpassungen an den Abläufen und Systemen vorzunehmen. Noch sind einige Punkte unklar, zumal die Ausführungsbestimmungen des FATCA in Ausarbeitung sind.

Dank unseres weltweiten Netzwerks und einer direkten Verbindung zu den Behörden in Washington können wir diese Lücken füllen, sind wir doch sehr früh informiert über Entscheide zu den Ausführungs-

**FATCA verstehen:**

Workshops und weitere Instrumente mit externen Fachleuten dienen dazu, die neue Regulierung zu verstehen und die Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit zu analysieren. Dabei genügt es nicht, wenn die QI-Verantwortlichen anwesend sind. Vielmehr ist ein interdisziplinärer Ansatz zusammen mit Front-Mitarbeitern und Verantwortlichen aus Back-Office und IT zu wählen. Nötig ist ebenfalls das Engagement der obersten Führungsebene, damit strategische Entscheide vorbereitet und rechtzeitig getroffen werden können.

**Identifikation derivativer Zahlungen:**

Derivative Zahlungen müssen rasch identifiziert werden, da die Bestimmungen dazu bereits Mitte September 2010 in Kraft treten, 180 Tage nach Unterzeichnung des FATCA.

**Strategische Entscheide treffen:**

Finanzintermediäre müssen sich entscheiden, ob US-Personen noch zu den Kunden zählen und ob US-Wertpapiere in der Produktpalette vertreten sein sollen. Bejaht ein Institut diese Grundsatzfragen, muss es einen FATCA-Vertrag mit dem IRS eingehen.

**Analyse der Ausführungsbestimmungen:**

Die Ausführungsbestimmungen zum Gesetz und die konkrete Auslegung der Vorschriften müssen laufend analysiert und das operative Modell entsprechend angepasst werden.

**Implementierung:**

Aufgrund der Erfahrung mit der Einführung des QI-Regimes und der EU-Zinsbesteuerung gehen wir davon aus, dass Finanzinstitute rund 18 Monate benötigen, um ihre Abläufe und Systeme der neuen Regulierung anzupassen. Drei Monate, bevor die neuen Regelungen des FATCA gelten, müssen die Systeme einsatzbereit sein (IT-Freeze).

bestimmungen und Fragen zur Auslegung und Handhabung von FATCA. Diesen Wissensvorsprung können wir direkt an unsere Kunden weitergeben. Mit einer offiziellen Lobbyistin beim IRS haben wir darüber hinaus die Möglichkeit, Kundenanliegen an der richtigen Stelle zu platzieren und so Einfluss auf die Ausgestaltung der Ausführungsbestimmungen zu nehmen.

**Offene Fragen des FATCA**

- ▶ Ausführungsbestimmungen des Gesetzes
- ▶ Anzahl betroffener Finanzinstitute
- ▶ Konkrete Ausgestaltung des Identifikationsprozesses
- ▶ Identifikation der Gegenpartei («guter» oder «böser» FFI)
- ▶ Kadenz, in welcher ein Update der Kundenidentifikation stattfindet
- ▶ Änderungen in der W-8-Identifizierung
- ▶ Sicherstellung der Compliance innerhalb der «expanded affiliated group»
- ▶ Bussenkatalog bei Verstoß gegen FATCA

# Fazit

FATCA wird erhebliche Auswirkungen auf die Finanzbranche haben. Das neue Gesetz zwingt Finanzinstitute auf der ganzen Welt, der US-Steuerbehörde detaillierte Informationen über ihre Kunden weiterzureichen. Damit führen die USA ein System ein, das faktisch einem Informationsaustausch gleichkommt und das auch in anderen staatlichen und überstaatlichen Gremien diskutiert wird.

Der Anpassungsbedarf, der sich Finanzinstituten stellt, ist gross. Und auch der Zeitdruck ist erheblich, gilt die neue Regulierung doch für Zahlungen ab Anfang 2013, in einzelnen Fällen schon früher. Trotzdem sollten die Institute keine überstürzten Entscheide treffen. In einer ersten Phase geht es vielmehr darum, das neue Gesetz im Detail zu verstehen und die Auswirkungen auf das operative Modell gründlich zu analysieren. In diesem Prozess wie auch später bei der konkreten Anpassung der Systeme ist externe Unterstützung sinnvoll, wie sie Ernst & Young mit dem Know-how und den erforderlichen Ressourcen bieten kann.



## **Kontakt**

### **Deutsche Schweiz**

**Dr. Hans-Joachim Jaeger, Partner**  
Financial Services  
Telefon +41 58 286 3158  
E-Mail hans-joachim.jaeger@ch.ey.com

**Iqbal Khan, Partner**  
Financial Services  
Telefon +41 58 286 4254  
E-Mail iqbal.khan@ch.ey.com

**Bernhard Böttinger, Partner**  
Financial Services  
Telefon +41 58 286 4692  
E-Mail bernhard.boettinger@ch.ey.com

**Philippe Zimmermann, Partner**  
Financial Services  
Telefon +41 58 286 3219  
E-Mail philippe.zimmermann@ch.ey.com

**Cataldo Castagna, Partner**  
Financial Services  
Telefon +41 58 286 4757  
E-Mail cataldo.castagna@ch.ey.com

**Roger Walter, Senior Manager**  
Financial Services  
Telefon +41 58 286 4697  
E-Mail roger.walter@ch.ey.com

**Bruno Patusi, Senior Manager**  
Financial Services  
Telefon +41 58 286 4690  
E-Mail bruno.patusi@ch.ey.com

**Petrit Ismajli, Manager**  
Financial Services  
Telefon +41 58 286 3440  
E-Mail petrit.ismajli@ch.ey.com

### **Französische und italienische Schweiz**

**Stéphane Muller, Partner**  
Financial Services  
Telefon +41 58 286 5595  
E-Mail stephane.muller@ch.ey.com

**Mario Mosca, Partner**  
Financial Services  
Telefon +41 58 286 5866  
E-Mail mario.mosca@ch.ey.com

**Pierre Balsiger, Executive Director**  
Financial Services  
Telefon +41 58 286 5716  
E-Mail pierre.balsiger@ch.ey.com

Ernst & Young

Assurance | Tax | Legal | Transactions | Advisory

Ernst & Young ist ein weltweit führendes Unternehmen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuern, Transaktionen und Beratung. Unsere 144'000 Mitarbeitenden auf der ganzen Welt verbinden unsere gemeinsamen Werte sowie ein konsequentes Bekenntnis zur Qualität. In der Schweiz ist Ernst & Young ein führendes Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen und bietet Dienstleistungen in den Bereichen Steuern und Recht sowie Transaktionen und Rechnungslegung an. Unsere 1'940 Mitarbeitenden in der Schweiz haben im Geschäftsjahr 2008/2009 einen Umsatz von CHF 546 Mio. erwirtschaftet. Wir differenzieren uns, indem wir unseren Mitarbeitenden, Kunden und Anspruchsgruppen helfen, ihr Potenzial auszuschöpfen. Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website [www.ey.com/ch](http://www.ey.com/ch).

Ernst & Young bezieht sich auf die globale Organisation der Mitgliedsfirmen von Ernst & Young Global Limited, von denen jede eine eigene Rechtseinheit bildet. Ernst & Young Global Limited, UK, erbringt keine Dienstleistungen für Kunden.

[www.ey.com/ch](http://www.ey.com/ch)

© 2010 Ernst & Young AG  
All Rights Reserved

KKL 0410