

Know Your Customer – Tendenzen



*Von Nadine Balkanyi-Nordmann
CEO Lexperience AG, Zürich*



*und Dr. Matthias Reinhard-DeRoo
Head Compliance Lexperience AG, Zürich*

1. Ausgangslage

Compliance ist keine Wissenschaft. Diskussionen um das angebrachte Mass an Sorgfalt erinnern oft eher an politische Debatten als an Resultate fundierter juristischer Analysen. Eine Ausschau nach Tendenzen, welche die Marschrichtung zumindest andeuten, drängt sich auf. Dieser Artikel soll dazu einen Beitrag leisten.

Die Bemühungen der Banken, ihre Kunden besser zu kennen, haben in den vergangenen Jahren konstant an Bedeutung gewonnen. Genügte noch vor nicht allzu langer Zeit eine Passkopie und etwa die Angabe, der Kunde sei dem Berater persönlich bekannt und das Geld stamme aus einer Erbschaft, so scheinen inzwischen die Anforderungen an Informationen und Belegen ins Uferlose zu wachsen.

2. Die Kernelemente des KYC

Compliance-Spezialisten, welche sich damit beschäftigen, die vom Berater eingereichten Kundeninformationen zu überprüfen, zu verifizieren und allenfalls mit weiteren Daten aus verschiedenen Quellen zu ergänzen, gehören inzwischen zur Kernbesetzung einer Bank. Eine Vielzahl Formulare, zuvorderst das sogenannte KYC (Know Your Customer) Dokument, verlangen zwingende Angaben, die sich in zwei grosse Themenkreise gliedern lassen:

2.1. Involvierte Personen

Von den Banken wird erwartet, dass sie die tatsächlichen wirtschaftlichen Verhältnisse einer Kontobeziehung verstehen. Mit «tatsächlich» sind hier die wirtschaftlichen Realitäten gemeint: Wer zehrt vom Vermögen und wer ver-

fügt tatsächlich darüber? Diese wirtschaftliche Betrachtungsweise hat dazu geführt, dass sich der Fokus neben dem Kontoinhaber auf verschiedene zusätzliche, an der Beziehung beteiligte Personen ausweitet. Grob lassen sich drei Kategorien ausmachen, welche hier kurz vorgestellt werden sollen.

• Kontoinhaber

Der Kontoinhaber (Account Holder), also die Person, mit der die Bank den Vertrag abschliesst, war ursprünglich die Hauptfigur. Dies erscheint nur auf den ersten Anblick als selbstredend. Führt man sich vor Augen, dass der Kontoinhaber eine natürliche oder eine juristische Person sein kann, die auf Instruktionen einer Drittperson handeln könnte, dann wird die Sache schnell komplexer. Aus wirtschaftlicher und

faktischer Sicht kann der Kontoinhaber nämlich nahezu ausgeschaltet werden. Ob dies zutrifft, gilt es im Einzelfall abzuklären. Seit längerem sind daher neben dem Kontoinhaber wichtige weitere, am Konto beteiligte Personen ins Rampenlicht gerückt.

- *Wirtschaftlich Berechtigte*

Wer wirtschaftlich vom Konto zehrt, ist der wirtschaftlich Berechtigte. Obwohl vertragsrechtlich irrelevant, ist der wirtschaftlich Berechtigte doch faktisch häufig die Kernfigur in einer Bankbeziehung. Die Identifikation des wirtschaftlich Berechtigten erfolgt in der Schweiz anhand von eigens dazu verfassten Formularen. Gerade jüngste Erfahrungen im Zusammenhang mit dem Steuerstreit gestatten Zweifel, ob diese, zuletzt doch bloss deklarative Formularlösung, mittelfristig überleben wird. Die Wahrheit liegt nun mal näher beim Innenleben des Kontos als bei einem noch so sorgfältig ausgefüllten Formular. Entsprechend steigen die Anforderungen an die Dokumentation des wirtschaftlich Berechtigten zusehends.

- *Bevollmächtigte*

Verfüngsmacht hat neben dem Kontoinhaber auch eine Person, die über eine Vollmacht verfügt. Unterschieden werden in der Regel drei Formen von Vollmachten. Die umfassende (Power of Attorney), die oft auf Anlageentscheide beschränkte Vollmacht (Limited Power of Attorney) und die passive Informationsberechtigung (Right of Information). Von Interesse ist an dieser Stelle die Erstgenannte. Diese umfassend bevollmächtigte Person hat inzwischen enorme Bedeutung erlangt. Hinter ihr können sich wirtschaftlich Berechtigte sehr gut verstecken und dann auch noch rechtlich über das Konto verfügen. Deshalb ist die Bank gut beraten, den Bevollmächtigten näher unter die Lupe zu nehmen, und sei dies nur, um zu belegen, dass dieser im konkreten Fall bloss eine unbedeutende Nebenrolle einnimmt.

2.2. Involviertes Vermögen

Auch die Anforderungen an die Entgegennahme der involvierten Gelder wurden stark erhöht. Hier dreht sich

Genügte noch vor nicht allzu langer Zeit eine Passkopie und etwa die Angabe, der Kunde sei dem Berater persönlich bekannt, und das Geld stamme aus einer Erbschaft, so scheinen inzwischen die Anforderungen an Informationen und Belegen ins Uferlose zu wachsen.

alles um die Fragen: Woher kommt das Geld und wozu wird es gebraucht?

- *Woher kommt das Geld?*

Wie eingangs erwähnt, sind die Zeiten, in denen die Frage nach der Herkunft der Gelder mit einem Stichwort (z.B. Erbschaft, Familienvermögen, erfolgreicher Unternehmer) ausreichend beantwortet war, seit längerem passé. Inzwischen kann es durchaus vorkommen, dass ein Kunde nachweisen muss, dass seine Grossmutter tatsächlich in den 90er Jahren in Ägypten ein Haus verkauft hat. Geht dies zu weit? Nun, wenn Zweifel an der Glaubwürdigkeit der Herkunft der Vermögenswerte bestehen, dann wohl nicht. Doch mehr dazu weiter unten.

- *Wozu wird es gebraucht?*

Ist das Konto einmal eröffnet, ist die Arbeit nicht getan. Die Bank muss wissen, was der Kunde mit dem Geld vorhat. Sie muss einschätzen können, was für Kontobewegungen in welcher Höhe künftig zu erwarten sind. Die Geldwäschereigesetzgebung verlangt, dass ungewöhnlichen Transaktionen nachgegangen wird. Ähnlich wie bei der Kundenidentifikation nimmt der Erklärungsaufwand konstant zu. Dies erweist sich insbesondere bei Konten als aufwendig, über welche viele Transaktionen laufen. Entsprechend ist davon abzuraten, ein Private-Banking-Konto als Geschäftskonto zu verwenden, was gerade in Fällen von Klein- und Alleinunternehmern nicht selten der Fall ist.

3. Die Psychologie der VSB

Sigmund Freud schrieb seinem Brieffreund Albert Einstein, dass er ihn immer beneiden werde. Einem Physiker reden nämlich nur andere Physiker ins Handwerk. Einem Psychologen hingegen meine jeder, dreinreden zu können. Die nicht selten heftigen Diskussionen zwischen der Front und den Compliance-

Abteilungen erinnern gelegentlich an Freuds Lage. Das ist nicht zuletzt auf die VSB (Sorgfaltspflichtvereinbarung) zurückzuführen, die allzu häufig mit dem eher psychologischen als juristischen Begriff «Zweifel» operiert. Die Bank darf keine Zweifel haben, mit wem sie ins Geschäft kommt und was für Geld sie entgegennimmt. Das mag einleuchten, aber wie lässt sich das in der komplexen Realität umsetzen? Wann hat man genug gezweifelt und wann zu wenig? Wie kann man im Nachhinein belegen, dass im Vornherein kein Grund für Zweifel bestand? Die Antwort auf solche Fragen ist einer gewissen Beliebigkeit ausgesetzt und hängt stark von der Einstellung der Antwortgeber ab.

4. Bullen und Bären

Ähnlich wie bei den Börsenmaklern lassen sich auch bei den Compliance-Spezialisten Bullen und Bären ausmachen. Für die Bären kann es nicht genug Belege und schriftliche Bestätigungen geben, die Bullen wiederum tendieren dazu, den Fünfer zu früh grad sein zu lassen. Beide gehen Risiken ein. Die Bären laufen Gefahr, alle Eröffnungen über einen Leisten zu schlagen und für alle Fälle die Maximalvariante zu fordern. Dies verhindert eine Konzentration der Kräfte, die auch in den Compliance-Abteilungen nicht unbeschränkt verfügbar sind. Die Bullen hingegen laufen Gefahr, Vermögenswerte durchzuwinken, die bei genauerer Betrachtung nicht hätten angenommen werden sollen. Umsichtiges, ausgewogenes, aber auch effizientes Risikomanagement mit einer starken, unabhängigen Compliance-Abteilung, welche das Geschäft fundiert versteht und im Business gut verankert ist, tut not.

balkanyi@lexp.ch
reinhard@lexp.ch
www.lexp.ch