

## “Wir wollen klare Verhältnisse schaffen“

Interview S.D. Erbprinz Alois von und zu Liechtenstein  
zur Steuerkooperation, Neue Zürcher Zeitung

13. März 2009

---

Das Fürstentum Liechtenstein hat sich in Fragen der Steuerkooperation ausdrücklich zum OECD-Standard bekannt. Das Bankgeheimnis soll im Prinzip unberührt bleiben. Erbprinz Alois nimmt im Folgenden dazu Stellung. Die Fragen stellten Beat Gygi und Ermes Gallarotti.

**Durchlaucht, warum lancieren Sie gerade jetzt Ihre neue Strategie? Wollen Sie der G-20 signalisieren, dass Sie Busse tun und kooperationsbereit sind?**

Erbprinz Alois: Wir arbeiten schon lange an unserer Strategie, das hat begonnen, bevor Klaus Zumwinkel, der Chef der Deutschen Post, im Februar 2008 verhaftet worden ist. Und wir hätten eigentlich schon etwas früher an die Öffentlichkeit gelangen können, aber der Wahlkampf und die Wahlen von Anfang Februar haben dies verzögert. Nun wollten wir nicht noch unnötig Zeit verlieren, nachdem die Sache im Vorfeld des G-20-Gipfels derart in Bewegung gekommen ist.

**Wie lösen Sie den Zielkonflikt, einerseits Bankgeheimnis und Kundendaten zu schützen, andererseits die Länder zufriedenzustellen, die mit Ihrer Hilfe ihre Steuergelder eintreiben wollen?**

Wir wählen zunächst den normalen Weg des OECD-Standards für Transparenz und Informationsaustausch in Steuerfragen. Aber zugleich schlagen wir als Novum vor, über bilaterale Verträge anderer Art Lösungen zu suchen, die im Interesse sowohl des Vertragspartnerlandes wie auch unserer Kunden und schliesslich auch der Finanzbranche Liechtensteins sind.

**Wie kann eine Lösung besser für die Kunden sein, wenn man den Zugriff auf ihre Daten erleichtert?**

Wir sind überzeugt, dass es bessere Lösungen gibt als den heutigen Zustand und auch als den momentan vorherrschenden OECD-Standard. Lösungen, die es den Kunden erlauben, rasch in eine korrekte Steuersituation zu wechseln.

**Will man nicht Kunden verlieren, müsste man «schwarzes» Geld in «weisses» wandeln können, ohne dass Depotinhaber Sanktionen fürchten müssen. Wie bringt man das in Verhandlungen durch?**

Es kann sein, dass der eine oder andere Kunde sagt, diese Lösung sei nicht attraktiv für ihn. Aber es ist wichtig, unseren Vertragspartnerstaaten auch sehr genau zu erklären, was die Alternative ist. Je unattraktiver eine Lösung für die Kunden ist, desto eher neigen sie zum Abwandern. Wird die Lösung von Kunden und Kundenberatern aber als akzeptabel empfunden, werden sich bald auch andere dafür entscheiden. Es sollte eigentlich auch im Interesse

der Hochsteuerländer sein, das Problem unversteuerter Vermögen im Ausland möglichst schnell und umfassend zu lösen.

**Wie hoch ist der Anteil der Gelder, für die der Übergang in die versteuerte Situation gesucht wird?**

Vernünftige Zahlen gibt es nicht. Klar ist, dass in den monatelangen intensiven Diskussionen unserer Strategie die Vertreter des Finanzplatzes zuversichtlich waren, dass sie den Grossteil ihrer Kunden von diesem Ansatz überzeugen können.

**Werden bisherige Kunden stärker geschützt als neue Kunden? Lläuft Ihr Ansatz letztlich auf eine Amnestie für bisher unversteuerte Gelder hinaus?**

Das wird sich erst in den Verhandlungen zeigen, wenn wir die Lösungen präsentieren können. Aber die Absicht besteht schon, klare Verhältnisse zu schaffen für bestehende Kunden und für künftige Kunden, etwa in der Frage, was in Zukunft ein Konto oder eine Stiftung hier am Finanzplatz für ihre steuerliche Situation in ihrem Heimatstaat bedeutet.

**Sind Sie sicher, dass diese Strategie Früchte trägt und Liechtenstein auf keiner Liste mehr erscheint?**

Die Frage der Listen ist nicht in unserer Hand. Wir haben aber bei der Entwicklung der Strategie den Gedankenaustausch mit EU-Staaten und internationalen Organisationen gepflegt. Unser Ansatz ist auf eine positive Resonanz gestossen. Aus unserer Sicht ist er für die Vertragspartnerstaaten sehr attraktiv. Wir sind der festen Überzeugung, dass sie so viel schneller und effizienter zu zusätzlichem Steueraufkommen gelangen. Es wird im einen Staat etwas mehr Überzeugungsarbeit brauchen als im andern.

**Wie können Sie Bedenken zerstreuen, dass es zum automatischen Informationsaustausch kommt?**

Es ist nicht in unserem Interesse, einen automatischen Informationsaustausch anzustreben. Wie die Verträge ausschauen werden, müssen erst die bilateralen Verhandlungen zeigen.

**Warum wollen Sie als Erstes mit Deutschland und Grossbritannien verhandeln? Sind das die wichtigsten Herkunftsländer der Bankkunden?**

Es sind für uns wichtige Handelspartner, und zwar nicht nur aus Sicht des Finanzplatzes, sondern auch mit Blick auf die Industrie.

**Die Schweiz hat noch ein relativ umfassendes Bankgeheimnis. Geraten die liechtensteinischen Banken nun nicht in einen Wettbewerbsnachteil?**

Nein. Wir haben uns bewusst für diese Lösung entschieden, da sie langfristig ausgelegt ist. Wir waren eigentlich immer schon der Überzeugung, dass Rahmenbedingungen geschaffen werden sollten, die in der Folge so wenig wie möglich geändert werden müssen.