

Interview S.D. Erbprinz Alois von und zu Liechtenstein mit Chefredaktor Günther Fritz, Liechtensteiner Vaterland zum Steuerabkommen mit England

12. August 2009

Durchlaucht, Sie haben in Ihrer Ansprache zum Staatsfeiertag vor einem Jahr gesagt, dass in Zukunft all jenen Staaten, die bereit sind, mit Liechtenstein sinnvolle Lösungen für gewachsene Kundenbeziehungen zu finden, eine umfassende Kooperation in Steuerfragen angeboten werden soll. Inwieweit entspricht nun das am Dienstag in Vaduz unterzeichnete Steuerabkommen mit dem Vereinigten Königreich Ihren Vorstellungen einer solchen sinnvollen Lösung?

Das Abkommen mit Grossbritannien entspricht meinen Vorstellungen einer solchen sinnvollen Lösung. Nicht nur haben wir eine sehr vorteilhafte Möglichkeit zur Selbstdeklaration für britische Steuerzahler ausgehandelt, sondern haben auch andere Verbesserungen erzielt wie z.B. eine erhöhte Rechts- und Planungssicherheit, indem genau festgelegt wurde, wie liechtensteinische Stiftungen und Trusts in Grossbritannien in Zukunft zu besteuern sind. Genau solche Lösungen brauchen wir, um auch in einer Zeit des Informationsaustausches in Steuerfragen unseren Kunden attraktive Rahmenbedingungen anbieten zu können.

Wie beurteilen Sie die Bedeutung des Steuerabkommens mit Grossbritannien im Hinblick auf die Reputation des Finanzplatzes Liechtenstein und die Chancen, so bald als möglich von der grauen Liste herunterzukommen?

Das Abkommen mit Grossbritannien hat eine grosse Bedeutung für die Reputation des Finanzplatzes Liechtenstein, denn es zeigt, dass wir aktiv und auf sinnvolle Weise versuchen, die mit der internationalen Steuerhinterziehung verbundenen Probleme zu lösen. Einfach nur 12 Standard-OECD-Abkommen abzuschliessen, ist zwar leichter und bringt uns auch kurzfristig von der grauen Liste. Aber schon mittelfristig wird mehr verlangt werden. Mit Abkommen wie mit Grossbritannien können wir pro-aktiv nachhaltige Rahmenbedingungen schaffen, die unseren Kunden Rechts- und Planungssicherheit geben. Ausserdem können wir so die Gestalt dieser neuen Rahmenbedingungen viel besser beeinflussen, als wenn wir wieder nur das übernehmen, was andere für uns ausgehandelt haben.

Die Treuhändervereinigung spricht sich gegen das Abkommen in der vorliegenden Form aus, weil es dem Verständnis einer vertrauensvollen Kundenbeziehung widerspreche, Kunden in ein Verfahren zu zwingen oder eine Kundenbeziehung zu beenden. Was sagen Sie dazu?

Liechtenstein hat für jene bestehenden britischen Kunden, die ihr Geld nicht versteuert haben, eine sehr attraktive Lösung zur Selbstdeklaration ausgehandelt. Wir haben uns somit aktiv zum Wohle der Kunden eingesetzt. Der Kunde hat ausserdem 5 Jahre Zeit, diese Lösung zu

studieren und sich zu entscheiden. Die Kundenbeziehung muss somit nicht wie in anderen Fällen plötzlich beendet werden, ohne dass der Kunde sich in Ruhe darauf vorbereiten kann.

Die Treuhänder müssen sich nun ernsthaft fragen, ob sie mit nichts tun und abwarten, für Ihre Kunden in Zukunft mehr erreichen und dem ihnen gegebenen Vertrauen besser entsprechen. Ich habe jedenfalls noch keine attraktivere Alternative von Seiten der Treuhänder gehört, die auch nur einigermaßen realistisch ist. Strategien, die versuchen „den Fünfer und das Weggli“ zu erreichen, waren in der Vergangenheit nicht umsetzbar und werden im jetzigen Umfeld erst recht nicht umsetzbar sein. Ich bin zuversichtlich, dass auch die Treuhändervereinigung bald die Vorteile erkennt, die in diesem Abkommen stecken. Aus vielen Gesprächen habe ich ausserdem erfahren, dass etliche Treuhänder dieses Abkommen befürworten, sodass man auch nicht von einer generellen Ablehnung durch die Treuhänder sprechen kann.