

Witty, Magdalena; Kliebisch, Christine

Working Paper

Die Versicherungsbranche unter FATCA

SIMAT Arbeitspapiere, No. 04-12-022

Provided in Cooperation with:

Hochschule Stralsund, Stralsund Information Management Team (SIMAT)

Suggested Citation: Witty, Magdalena; Kliebisch, Christine (2012) : Die Versicherungsbranche unter FATCA, SIMAT Arbeitspapiere, No. 04-12-022, Fachhochschule Stralsund, Stralsund Information Management Team (SIMAT), Stralsund,
<https://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0226-simat04120224>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/67724>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



SIMAT Arbeitspapiere

Herausgeber: Prof. Dr. Michael Klotz

SIMAT AP 04-12-022

Die Versicherungsbranche unter FATCA

Magdalena Witty
Christine Kliebisch

Fachhochschule Stralsund
SIMAT Stralsund Information Management Team

Dezember 2012

ISSN 1868-064X

Witty, Magdalena; Kliebisch, Christine; Klotz, Michael;: Die Versicherungsbranche unter FATCA. In: SIMAT Arbeitspapiere. Hrsg. von Michael Klotz. Stralsund: FH Stralsund, SIMAT Stralsund Information Management Team, 2012 (SIMAT AP, 4 (2012), 22), ISSN 1868-064X

Download über URN vom Server der Deutschen Nationalbibliothek:
<http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0226-simat04120224>

Impressum

Fachhochschule Stralsund
SIMAT Stralsund Information Management Team
Zur Schwedenschanze 15
18435 Stralsund
www.fh-stralsund.de
www.simat.fh-stralsund.de

Herausgeber

Prof. Dr. Michael Klotz
Fachbereich Wirtschaft
Zur Schwedenschanze 15
18435 Stralsund
E-Mail: michael.klotz@fh-stralsund.de

Autoren

Magdalena Witty studierte von September 2008 bis August 2012 Betriebswirtschaftslehre in Stralsund und Vilnius mit den Schwerpunkten International Business und globales Finanzmanagement. Sie setzt momentan ihr Studium mit einem internationalen Master in Management mit Schwerpunkt Corporate Finance an der Euromed Grand Ecole de Management in Marseille fort. Das Arbeitspapier beinhaltet größtenteils die beantwortete Fragestellung ihrer Bachelorarbeit.

Christine Kliebisch arbeitet seit April 2011 bei PwC im Bereich Financial Services Insurance Consulting und ist seitdem Mitarbeiterin im PwC FATCA Center of Expertise (CoE) in Frankfurt, welches die europäischen FATCA-Aktivitäten in Deutschland und Europa koordiniert und unterstützt. Vor ihrem Wechsel zu PwC war Christine Kliebisch neun Jahre in der Versicherungsbranche tätig. Sie ist gelernte Versicherungskauffrau und hält den Master of Business Consulting der Hochschule Wismar.

Die „SIMAT Arbeitspapiere“ dienen einer möglichst schnellen Verbreitung von Forschungs- und Projektergebnissen des SIMAT. Die Beiträge liegen jedoch in der alleinigen Verantwortung der Autoren und stellen nicht notwendigerweise die Meinung der FH Stralsund bzw. des SIMAT dar.

Die Versicherungsbranche unter FATCA

Magdalena Witty¹; Christine Kliebisch²

Zusammenfassung: Der „Foreign Account Tax Compliance Act“ (FATCA) steht derzeit im Fokus der Finanzbranche. FATCA ist Teil des im März 2010 in Kraft getretenen sog. „Hiring Incentives to Restore Employment Act“ (kurz: HIRE Act) und die US-amerikanische Antwort auf die derzeit stattfindende globale steuerliche Transparenzdebatte. Das Ziel von FATCA ist es, den „gläsernen US-Kunden“ zu schaffen, Steuerhinterziehung zu reduzieren und somit die US-Wirtschaft nachhaltig zu beleben. Das Kernelement von FATCA besteht in der Einführung neuer Berichtspflichten in Bezug auf US-Kunden. Bis zum 1. Januar 2014 müssen die aus US-Sicht ausländischen Finanzinstitute (FFIs) ihre Neukundenprozesse zwecks Identifizierung von US-Kunden angepasst haben. FFIs, die diese Prozessanpassungen nicht rechtzeitig vornehmen oder sich generell weigern die FATCA-Anforderungen umzusetzen, müssen mit einem 30-prozentigen Quellensteuerabzug auf Erträge aus US-Quellen rechnen – und zwar unabhängig davon, ob US-Kunden im Bestand sind oder nicht. Mit FATCA kommen auf die Finanzinstitute neben zusätzlichen Meldepflichten, der Anwendung erweiterter Due-Diligence-Verfahren sowie eventueller Einbehaltungsverpflichtungen auch umfassende Anpassungen in der Prozesslandschaft und den IT-Systemen zu. Die Anforderungen des FATCA-Regimes sind also weitreichend. Während die Bankenwelt ihre ersten FATCA-Umsetzungsprojekte bereits vor über einem Jahr gestartet hat, reagiert die Versicherungsbranche bislang zurückhaltend auf die neuen Anforderungen. Die Gründe und Besonderheiten dieser Projekte sind daher Inhalt der folgenden Ausarbeitung.

Gliederung

Vorwort des Herausgebers	5
Abbildungsverzeichnis	6
Abkürzungsverzeichnis.....	7
1 Einleitung	8
2 Einführung zu FATCA.....	9
2.1 Weltweit wachsende Anforderungen an die steuerliche Informationstransparenz	9
2.2 Grundzüge der FATCA-Umsetzungsvorschriften.....	11
2.3 Die Gesetzesgrundlage von FATCA	14

¹ Magdalena Witty, 4 Rue des trois frères Barthélémy, 13006 Marseille;

magdalena.witty@euromed-management.net

² Christine Kliebisch, PricewaterhouseCoopers AG WPG, Friedrich-Ebert-Anlage 35-37, 60327 Frankfurt am Main; christine.kliebisch@de.pwc.com

2.4	Wichtige Begriffsbestimmungen sowie der Adressatenkreis von FATCA nach den Proposed Regulations.....	16
3	Versicherungen im Kontext von FATCA.....	19
3.1	Besondere Bedeutung von FATCA für Versicherungen	19
3.2	Eingrenzung der Reichweite von FATCA in der Versicherungsbranche	21
3.3	Maßgebliche Anforderungen an Versicherungen zur Erreichung der FATCA-Konformität	24
3.3.1	Kundenidentifikation (Identification)	22
3.3.2	Berichtswesen (Reporting)	26
3.3.3	Steuereinbehalt (Withholding).....	27
3.3.4	Legal/Compliance.....	28
3.4	Reaktionen des Versicherungsmarktes auf FATCA.....	29
4	Die projektbasierte Implementierung von FATCA.....	33
4.1	Auswirkungen auf die Unternehmensstruktur	33
4.2	Vorzüge eines phasenweisen Projektansatzes	34
4.3	Konkretisierung der FATCA-Umsetzungsplanung für einen internationalen Versicherungskonzern	36
4.3.1	Branchengerechter Einstieg in ein FATCA-Projekt	36
4.3.2	Initialisierung.....	37
4.3.3	Vorstudie und Konzept	38
4.3.4	Realisierung und Implementierung.....	41
5	Die wesentlichen Erfolgsfaktoren eines FATCA-Projektes im Versicherungsumfeld.....	42
5.1	Umgang mit Projektrisiken.....	42
5.2	Herausforderung der IT-technischen Umsetzung	44
5.3	Enterprise Architecture Management und IT-Compliance zur Erfüllung der FATCA-Vorgaben.....	46
5.4	Chancen einer strategischen Implementierung von FATCA für Versicherungskonzerne.....	48
6	FATCA im Rahmen der globalen steuerlichen Informationstransparenzdebatte	50
6.1	Ausmaß der globalen Steuertransparenzdebatte	50
6.2	Chancen eines weltweiten Ansatzes für mehr Steuertransparenz.....	51
6.3	Bestehende Ansätze zur Verbesserung der steuerlichen Informationstransparenz	52
6.4	FATCA als ein Modell eines multilateralen Ansatzes.....	54
7	Fazit und Ausblick	56
	Quellenangaben.....	59
	Anlagen	66
	Anlage: US-Indizien	66
	Glossar: Die wichtigsten Begriffe im Umgang mit FATCA	67

Schlüsselwörter: FATCA – steuerliche Informationstransparenz – Versicherungen - Projektmanagement – Banken-IT-Systeme – Compliance – Quellensteuer – IRS – TRACE – OECD – Withholding – QI – Reporting-Anforderungen

JEL-Klassifikation: K23, K34, K42, M21

Vorwort des Herausgebers

Mit FATCA liegt seit dem Jahr 2010 ein Regelwerk vor, das für Kreditinstitute und Versicherungen von höchster Bedeutung ist. Aber erst seit der gemeinsamen Erklärung von Deutschland und anderen europäischen Staaten auf der einen sowie der USA auf der anderen Seite zur bilateralen Zusammenarbeit im Sinne von FATCA sowie durch die anschließende Veröffentlichung eines Musterabkommens im Juli dieses Jahres gewinnt das Thema auch bei Versicherungen „an Fahrt“.

FATCA zielt auf die Vermeidung von Steuerhinterziehung. Dies ist erst einmal kein Kernthema der IT. Doch wie so häufig treten Nebenwirkungen in Bezug auf die IT auf. Herausforderungen durch FATCA ergeben sich für die IT-Compliance hinsichtlich des Einsatzes von EAM-Systemen (Enterprise Architecture Management) und des Datenschutzes wegen der zustimmungspflichtigen Weitergabe personenbezogener Daten. Weiterhin ist das Datenmanagement betroffen, beispielsweise hinsichtlich der Identifikation des betroffenen Personenkreises und der damit verbundenen Berechnungen und Berichtspflichten. Für die bestandsführenden Systeme wird sich in der Regel ein entsprechender, nicht geringer Anpassungsbedarf ergeben.

Die Autorinnen haben somit eine hochaktuelle und fundierte Ausarbeitung vorgelegt, die den betroffenen Unternehmen als Orientierung dienen kann. Vor allem für entsprechende Umsetzungsprojekte finden sich viele Hinweise und Anregungen.

Prof. Dr. Michael Klotz

Hinweis: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in der Regel die männliche Schreibweise verwendet. Es sei an dieser Stelle ausdrücklich darauf hingewiesen, dass sowohl die männliche als auch die weibliche Schreibweise gemeint ist.

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Die FATCA-Anforderungen	12
Abb. 2: Vereinfachtes FATCA-Verfahren	13
Abb. 3: Optionen eines FFIs	18
Abb. 4: Bedeutung einer FATCA-Compliance für das Geschäftsfeld	20
Abb. 5: Financial Accounts eines Versicherungsunternehmens	22
Abb. 6: Die US-Indizien	26
Abb. 7: Die größten Herausforderungen durch FATCA	30
Abb. 8: Die FATCA-Projektphasen	35
Abb. 9: Der Deming-Kreis	38
Abb. 10: Risikomatrix	43
Abb. 11: IT im FATCA-Projekt	45

Abkürzungsverzeichnis

AG	Aktiengesellschaft
AML	Anti-Money-Laundering
B2G	Business to Government
B2G2G	Business to Government to Government
CIO	Chief Information Officer
EA	Enterprise Architecture
EAG	Expanded Affiliated Group
EAM	Enterprise Architecture Management
EU	Europäische Union
FATCA	Foreign Account Tax Compliance Act
FDAP	Fixed, Determinable, Annual, Periodical Income
FFI	Foreign Financial Institution
G-20	Groupe of Twenty
GDV	Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft
HIRE Act	Hiring Incentives to Restore Employment Act
IMWF	Institut für Management- und Wirtschaftsforschung
IRC	Internal Revenue Code
IRS	Internal Revenue Service
IS	Information System
IT	Information Technology
KPMG	Klynveld Peat Marwick Goerdeler (WPG)
KYC	Know-Your-Customer
LGT	Liechtenstein Global Trust
NFFE	Non-Foreign Financial Entity
NGO	Non-governmental Organization
NPFFI	Non-Participating Foreign Financial Institution
OECD	Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
PFFI	Participating Foreign Financial Institution
PwC	PricewaterhouseCoopers AG WPG
QI	Qualified Intermediary
TIN	Tax Identification Number
TRACE	Treaty Relief and Compliance
UBR	Unfallversicherungen mit Beitrittsrückgewähr
UBS	Union de Banque Suisses
US, USA	United States of America
USFI	US Financial Institution
WPG	Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

1 Einleitung

Im Jahr 1937 wandte sich der damalige US-Finanzminister Henry Morgenthau in einem Brief an den Präsidenten Franklin Roosevelt, um das in jenem Jahre geringe Steueraufkommen zu erklären. Als Ursache nannte er unter anderem das unversteuerte Vermögen von US-Amerikanern, welches von diesen im Ausland gehalten wurde. Schon damals galten die Bahamas oder auch Panama als beliebte Orte für Firmensitze, um die dort herrschenden niedrigen Steuern und die lockere Gesetzeshandhabung auszunutzen und das Vermögen US-steuersicher anzulegen.³ Die amerikanische Steuerbehörde Internal Revenue Service (IRS) kämpft schon seit geraumer Zeit gegen diese Machenschaften, konnte allerdings jahrelang nur geringe Erfolge verbuchen.

Rückblick auf US-
Steuersituation in
den 1940er Jahren

Nach dem Internal Revenue Code (I.R.C.), dem amerikanischen Einkommensteuergesetz, muss eine Einkommensteuer grundsätzlich auch dann entrichtet werden, wenn das Einkommen auf einem ausländischen Konto ein-
geht.⁴ Über diese Konten fehlen dem IRS allerdings stets die notwendigen Informationen, da ausländische Finanzinstitutionen keine Daten zu den Einkommen ihrer US-Kunden weiterleiten. Das Steuersystem ist auf die Ehrlichkeit der US-Steuerbürger angewiesen. Jedoch zeigt das geringe Steueraufkommen aus dem Ausland, dass dieses System nur bedingt funktioniert.⁵

Versteuerung
ausländischer
Einkommen

Mit dem gleichen Problem kämpfen viele weitere Länder der Welt, weshalb die USA auf eine globale Kooperation setzen und zur Bekämpfung der Steuerhinterziehung einen besseren Informationsfluss aus dem Ausland anstreben. Gesetzlich verankert wurde dies am 18. März 2010 im *Foreign Account Tax Compliance Act* (FATCA). FATCA verlangt von ausländischen Finanzinstituten Informationen betroffener Kunden in die USA zu leiten, was die Finanzindustrie vor erhebliche Herausforderungen und Kosten stellt. Die Auswirkungen sind immens und werden durch weitere internationale Abkommen zur steuerlichen Informationstransparenz künftig zunehmen.

FACTCA als
Antwort

Die Versicherungsbranche hoffte aufgrund der unklaren Gesetzeslage lange Zeit nicht von FATCA betroffen zu sein. Seit Februar diesen Jahres besteht allerdings die Gewissheit, dass zumindest die Lebensversicherer eindeutig unter das FATCA-Regime fallen werden. Dennoch sind bis heute viele

Betroffenheit der
Assekuranz

³ Vgl. Morgenthau (2008), vom 17.07.2012.

⁴ Vgl. Morse (2012), S. 1.

⁵ Vgl. Harvey (2011), S. 3.

Fragen zur Umsetzung offen. So stellt der sehr knappe Zeitrahmen zur Planung und Implementierung der Compliance-Vorgaben für die Assekuranz eine besondere Herausforderung dar.

2 Einführung zu FATCA

2.1 Weltweit wachsende Anforderungen an die steuerliche Informationstransparenz

Globalisierung, technischer Fortschritt und auch die Liberalisierung des Kapitalverkehrs haben zu einem Anstieg der internationalen Kapitalströme geführt. Dies erleichterte es, Vermögen in anderen Ländern (offshore) steuerünstig anzulegen.⁶ Der Umfang dieses Offshore-Vermögens wird weltweit auf über 11,5 Trillionen US-Dollar geschätzt.⁷ Allein die USA verzeichnen durch Offshore-Konten jährlich einen Steuerverlust von ca. 100 Mrd. US-Dollar.⁸ Die US-Steuerbehörde IRS reagierte darauf 2001 mit der Einführung des „Qualified Intermediary“ (QI) Systems, welches bis heute Anwendung findet. Kernaspekt des QI ist eine Dokumentations- und Informationsverpflichtung gegenüber den USA für Banken und andere Finanzintermediäre außerhalb der USA. Im Gegenzug erhalten diese Finanzinstitutionen eine Quellensteuer-Reduzierung. Dabei brauchen QI-Banken für ihre als nicht-amerikanisch identifizierten Kunden keine Angabe zu kundenspezifischen Daten herauszugeben, um diese von der US-Quellensteuer zu entlasten. Die USA ist lediglich an den Daten der US-Kunden interessiert.⁹

US-Offshore-Vermögen

Doch das QI-System weist Schwachstellen auf, weshalb weiterhin ein hoher Anteil der in den USA zu versteuernden Beträge durch Verlagerung ins Ausland dem Steuerzugriff entzogen wird. Außerdem erfasst das QI kein indirekt gehaltenes Vermögen und keine Erträge außerhalb des Wertpapierbereiches. Die an QI beteiligten Banken sind beispielsweise nicht dazu aufgefordert den gesamten Kundenstamm nach US-Kunden zu durchsuchen und können daher im Prinzip selbst entscheiden, welche Konten in das QI-System aufgenommen werden und welche nicht. Diese Lücke ermöglichte den LGT- und UBS-Skandal. Die Liechtensteiner und Schweizer Banken halfen offensichtlich etlichen Kunden, Steuern in ihrem Heimatland zu

Schwächen des QI-Systems und Steuerhinterziehungsskandale

6 Vgl. Hirszowicz (2001), S. 1.

7 Vgl. Morgenthau (2008), vom 17.07.2012.

8 Vgl. US Senate (2008), S. 1.

9 Vgl. Hirszowicz (2001), S. 4.

umgehen. Bei LGT informierte ein Mitarbeiter weltweit mehrere Steuerbehörden über zahlreiche Kunden mit verborgenen Konten.¹⁰ Die UBS musste im August 2009 nach langem Rechtsstreit 4.450 US-Kundendaten an den IRS weitergeben sowie eine Strafe von 780 Millionen US-Dollar zahlen.¹¹ Im Rahmen freiwilliger Initiativen (genannt: *Offshore Voluntary Compliance Initiatives*), hatten US-Steuerzahler ab 2009 darüber hinaus mehrfach die Möglichkeit, ihre säumigen Steuern zu bezahlen und dafür gemilderte Strafen zu erhalten. Die Möglichkeit wurde von mehr als 33.000 Steuerbürgern wahrgenommen¹². Dieser Erfolg war mitunter auch darauf zurückzuführen, dass beispielsweise viele UBS-Kunden nicht wussten, ob sie zu dem Kundenkreis zählten, dessen Daten an den IRS übermittelt wurden.

Die beiden Steuerhinterziehungsskandale führten zu mehreren weltweiten Initiativen zur Verbesserung der weltweiten steuerlichen Informationstransparenz und Aufdeckung von Steuerhinterziehung. Die G-20 Länder erklärten 2009: “*We stand ready to use countermeasures against tax havens.*”¹³ Die EU und die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) starteten umfassende Initiativen (*Savings Directive & Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters/TRACE*) für einen automatischen Informationsaustausch, da dieser im Gegensatz zum Informationsaustausch auf Nachfrage bei der Offshore-Steuerbekämpfung effektiver ist.¹⁴ Auf die verschiedenen weltweiten Initiativen neben FATCA und deren Implikationen wird im letzten Teil der Arbeit eingegangen.

In den USA war man sich aufgrund der Mängel des QI-Regimes einig, dass das System zur Aufdeckung von Steuerhinterziehung von US-Bürgern im Ausland geändert bzw. erweitert werden muss. Im Oktober 2009 wurde daher erstmalig der *Foreign Account Tax Compliance Act* (FATCA) vorgestellt und letztendlich am 18. März 2010 als Teil des *Hiring Incentives to Restore Employment* (HIRE) Act verabschiedet.¹⁵ Dem US-amerikanischen Einkommensteuergesetz I.R.C. wurde durch den HIRE-Act das neue Kapitel 4¹⁶ hinzugefügt. Es sei an dieser Stelle darauf hinzuweisen, dass FATCA nicht von den Verpflichtungen des in Kapitel 3 des I.R.C. stehenden QI-Systems befreit, sondern u. a. die Absicht verfolgt, die Defizite des QI-Systems zu

Reaktionen der
G-20, EU und UN

FATCA als
US-Reaktion

10 Vgl. Süddeutsche Zeitung (2008), vom 15.07.2012.

11 Vgl. Döhle (2011), S. 110.

12 Vgl. Shulman (2011), vom 09.07.2012.

13 G-20 (2009), S. 10.

14 Vgl. Grinberg (2012), S. 8.

15 Vgl. US Senate (2010).

16 FATCA ist in den §§ 1471 bis 1474 des Kapitel vier des IRC zu finden.

beheben.¹⁷ Der HIRE-Act soll nach der Finanzkrise zur Belebung des US-Arbeitsmarktes unter anderem im Rahmen diverser Steuererleichterungen beitragen. FATCA wurde als partielle Gegenfinanzierung der HIRE-Maßnahmen beschlossen. Das Ziel von FATCA ist es, dass Einkünfte, die über ausländische Kredit- und Finanzdienstleistungsinstitute erzielt werden, von den in den USA unbeschränkt steuerpflichtigen Personen¹⁸ auch ordnungsgemäß in den USA erklärt und versteuert werden. Die Versteuerung von weltweit erzielten Einkommen der US-Bürger ist möglich, da die USA nach dem Welteinkommensprinzip versteuern. Die Absicht des US-Kongresses war „to force foreign financial institutions to disclose their US-account-holders or pay a steep penalty for nondisclosure.“¹⁹

2.2 Grundzüge der FATCA-Umsetzungsvorschriften

Durch FATCA sind alle Finanzinstitute außerhalb der Vereinigten Staaten (Foreign Financial Institution – FFI)²⁰ aufgefordert, Informationen über Konten von US-Personen,²¹ ausländischen Gesellschaften mit erheblichem²² US-Besitz sowie die letztendlich wirtschaftlich Berechtigten eines US-Kapitalertrags (*Beneficial owner*) an die amerikanische Steuerbehörde zu melden. FATCA verpflichtet US-Zahlstellen (*Withholding Agents*)²³, eine 30-prozentige Quellensteuer auf bestimmte Zahlungen, sogenannte *Withholdable Payments*, die aus den USA von einem ausländischen Empfänger empfangen werden, einzubehalten. *Withholdable Payments* sind insbesondere Einkünfte aus US-Quellen, wie Zinsen, Dividenden, sonstige Vertragszahlungen (z. B. Dienstleistungsvergütungen, Mieten) und Veräußerungserlöse von Aktien, Schuldtiteln, anderen Wertpapieren. Von FATCA betroffen ist demnach das sog. FDAP-Einkommen (*Fixed or Determinable Annual or*

Grundidee hinter
FATCA

17 Vgl. Dizdarevic (2011), S. 2975.

18 Unbeschränkte Steuerpflicht (USA): Anders als beispielsweise Deutschland knüpft die unbeschränkte Steuerpflicht in den USA nicht nur an den Wohnsitz oder gewöhnlichen Aufenthalt (bei natürlichen Personen) bzw. Sitz oder Geschäftsleitung (bei Körperschaften), sondern u. a. auch an der Staatsbürgerschaft an. Ein Staatsbürger der USA unterliegt damit in den USA stets der unbeschränkten Steuerpflicht mit seinem Welteinkommen, auch wenn er nicht in den USA ansässig ist oder ggf. auch die Staatsbürgerschaft seines Ansässigkeitsstaates angenommen hat (doppelte Staatsbürgerschaft). Ebenfalls sind Besitzer einer sog. Greencard in den USA unbeschränkt steuerpflichtig, auch wenn sie nicht in den USA ansässig sind (vgl. Buge (2011), S. 2).

19 US Senate (2010), S. 1.

20 Vgl. IRS (2012), Sec. 1471-1(b)(23) IRC.

21 US-Person: US-Steuerpflichtiger US-amerikanischer Staatsbürger (citizens), in den USA Lebende (resident aliens), Besitzer einer Green Card, Personen mit ständigem Aufenthalt in den USA (substantial presence) sowie Personengesellschaften, Stiftungen und Körperschaften. (vgl. IRS (2012), Sec. 1473 (3) IRC).

22 Erheblicher oder wesentlicher US-Besitz: Beteiligung einer specified US Person zu mehr als 10 % (mittelbar oder unmittelbar).

23 Withholding Agent: “any person, in whatever capacity acting, having the control, receipt, custody, disposal, or payment of any withholdable payment.” (vgl. IRS (2012), Sec. 1473-1(d) IRC).

Periodic Income) sowie einige weitere Bruttoerträge.²⁴ Die Strafsteuer können FFIs vermeiden, indem sie direkt oder indirekt einen Vertrag mit dem IRS schließen und somit Participating-FFIs (PFFIs) werden.

Die wesentlichen Compliance²⁵-Anforderungen, denen PFFIs nachkommen müssen, werden in der Abbildung 1 verdeutlicht.

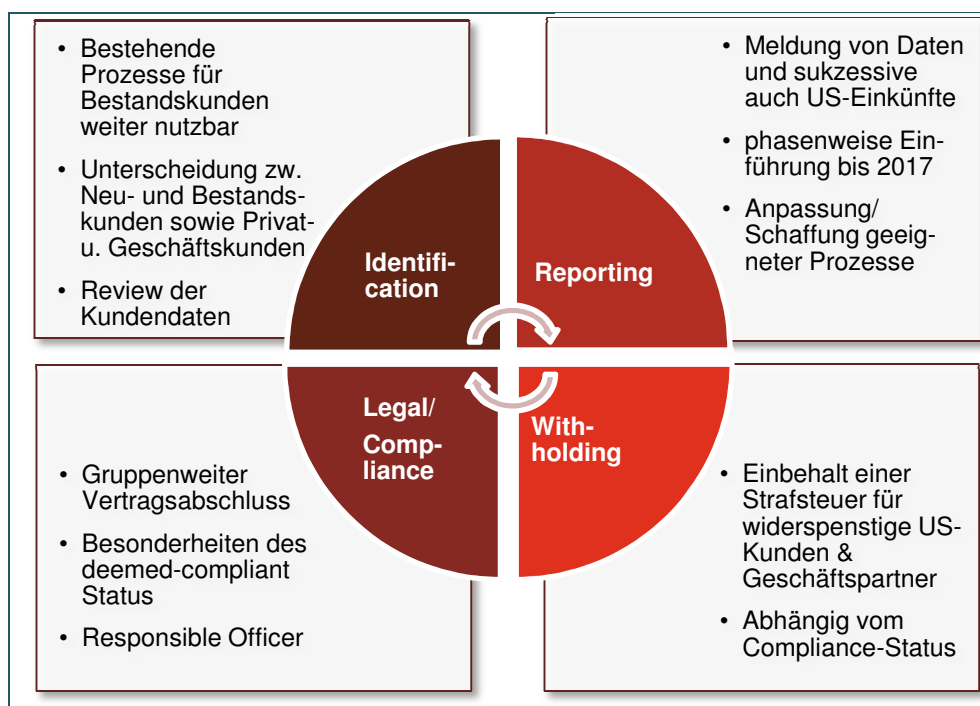


Abbildung 1
Die FATCA-Anforderungen²⁶

Grundsätzlich sind auch US-amerikanische Finanzinstitutionen (USFI) von FATCA betroffen. Auf die gesonderten Reporting- und Withholdingverpflichtungen von USFIs wird aber an dieser Stelle nicht weiter eingegangen. Dies gilt auch für US-amerikanische Tochtergesellschaften von FFIs.

US-Finanzinstitutionen

Abbildung 2 veranschaulicht vereinfacht den Grundgedanken von FATCA und beschreibt zudem, welche Rollen und Aufgaben auf die beteiligten Einheiten je nach Verhältnis zum IRS zukommen können.

Vereinfachtes FATCA-Verfahren

- (1) 400 US-Dollar (*Withholdable Payment*) werden als Dividende ausgeschüttet und sollen vom PFFI (*Withholding Agent*) weiterverteilt werden (je 200 US-Dollar an ein PFFI und ein NPFFI).

²⁴ Vgl. IRS (2012), Sec. 1473-1(a) IRC.

²⁵ Compliance: Befolgung relevanter Vorgaben (vgl. Klotz (2011), S. 6).

²⁶ In Anlehnung an Ruiner (2011), S. 2; PwC (2012 f.); PwC (2012 b.), S. 10, 23.

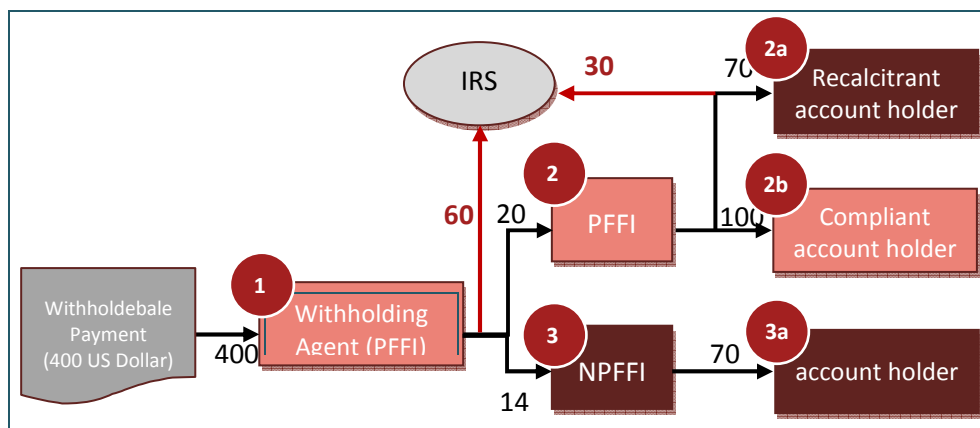


Abbildung 2:
Vereinfachtes
FATCA-Verfahren²⁷

- (2) Der *Withholding Agent* zahlt zunächst 200 US-Dollar an ein anderes PFFI. Dieses PFFI fungiert nun wiederum selber als *Withholding Agent* und leitet die 200 US-Dollar weiter (je 100 US-Dollar je Kunde).
- Da sich der Kunde weigert der Datenweitergabe zuzustimmen („*recalcitrant*“), muss das PFFI 30 Prozent der Zahlung abziehen und an den IRS weiterleiten. Der Kunde erhält demnach nur noch 70 statt 100 US-Dollar.
 - Der Kunde hat der Datenweitergabe zugestimmt („*compliant*“), weshalb das PFFI die 100 US-Dollar ohne Quellensteuerabzug an ihn weiterleiten kann.
- (3) Der *Withholding Agent* aus Fall 2 zahlt die anderen 200 US-Dollar nun an ein NPFFI, wobei er 30 Prozent der Zahlung abziehen und an den IRS weiterleiten muss. Das NPFFI erhält demnach von den ursprünglichen 200 nur noch 140 US-Dollar. Das NPFFI müsste aber eigentlich die 200 US-Dollar weiterverteilen (je 100 US-Dollar je Kunde). Das NPFFI wird nicht zwischen *recalcitrant* und *compliant* Account Holdern unterscheiden. Da es vom vorgelagerten PFFI nur 140 US-Dollar erhalten hat, kann es seinen Kunden nur jeweils 70 US-Dollar auszahlen (Kunden tragen die Quellensteuer) oder gleicht den Verlust selber aus.

Die FATCA-Quellensteuer kann als Druckmittel zur Kooperation der ausländischen Finanzinstitutionen mit der US-Steuerbehörde verstanden werden, da „es für (aus US-Sicht) ausländische Finanzinstitutionen nahezu unmöglich wird, Geschäfte mit US-Bezug zu tätigen, ohne den FATCA-An-

FATCA als
Druckmittel

²⁷ In Anlehnung an Alpha (2012), vom 17.07.2012.

forderungen genügen zu müssen (faktische Marktzutrittssperre).²⁸ Das Ziel von FATCA sind allerdings nicht die Einnahmen durch die FATCA-Quellensteuer, sondern ein Anstieg der Steuerzahlungen der US-Personen mit weltweitem Einkommen und die Erfassung dieser. Der US-Fiskus möchte dadurch in den nächsten 10 Jahren 8,714 Milliarden US-Dollar²⁹ zusätzliche Steuereinnahmen erzielen.

2.3 Die Gesetzesgrundlage von FATCA

Bis Februar 2012 wurde das nur 19-seitige FATCA-Gesetz durch lediglich drei Bekanntmachungen (*Notices*)³⁰ des IRS konkretisiert. Diese *Notices* enthalten Begriffsdefinitionen, Erklärungen und Umsetzungsanweisungen, die eine erste Auslegung des Gesetzes darstellten. Am 8. Februar 2012 erfolgte durch die Veröffentlichung der 388-seitigen sog. *Proposed Regulations* eine deutlichere Klarstellung der Anwendung von FATCA. Die *Proposed Regulations* konkretisieren bzw. ersetzen die *Notices* und sollen „die Belastung der FFIs durch FATCA weiter reduzieren“³¹. Die endgültigen Ausführungsbestimmungen („*Final Regulations*“) werden für Ende 2012 erwartet, wobei zum jetzigen Zeitpunkt unklar ist, ob diese nicht teilweise als "Temporary Regulations" veröffentlicht werden.³² Da der Zeitrahmen von FATCA eine baldige Umsetzung vorsieht, beklagen viele Finanzinstitutionen die späten finalen Vorgaben seitens der USA.

Zeitgleich zu den *Proposed Regulations* haben die Regierungen der USA, Großbritanniens, Frankreichs, Deutschlands, Italiens und Spaniens (G5-Länder) eine „Gemeinsame Erklärung über eine zwischenstaatliche Vorgehensweise zur Verbesserung der Steuerehrlichkeit im grenzüberschreitenden Bereich und zur Umsetzung des Foreign Account Tax Compliance Act“³³ (*Joint Statement*) herausgegeben. Am 21. Juni 2012 erfolgte eine ähnliche Stellungnahme der Schweiz und Japans.³⁴ Am 8. November 2012 verkündete

Notices

Proposed Regulations

Gemeinsame Erklärung

28 Vgl. Buge (2011), S. 4.

29 Vgl. Döhle (2012), S. 279.

30 Notices: Im August 2010 wurden mit Notice 2010-60 erste allgemeine Rahmenbedingungen zur Umsetzung der FATCA-Vorschriften veröffentlicht. Am 8. April 2011 folgte die Notice 2011-34, die sich mit weiteren wichtigen Anwendungsfragen der Regelungen beschäftigte. Es wurde ein i) detailliertes Verfahren zur Kunden-Dokumentation, ii) das Konzept für „Passthru-Payments“; iii) Leitlinien für bestimmte Kategorien von FFI, die „deemed-compliant“ werden können, und iv) detaillierte Angaben zur jährliche Berichtspflicht für US-Konten vorgestellt. Die Notice 2011-53, welche im Juli 2011 erschien, enthält insbesondere Übergangsvorschriften, die die zeitliche Umsetzung der FATCA-Regelungen vorgeben (vgl. KPMG (2011), S. 1).

31 PwC (2012 a.), S. 1

32 Vgl. Außendahl et.al. (2011), S. 230

33 Joint Statement (2012), S. 1.

34 Vgl. Cohn (2012), vom 16.07.2012.

der IRS darüber hinaus, dass *“it is engaged with more than 50 countries and jurisdictions around the world to improve international tax compliance and implement the information reporting and withholding tax provisions commonly known as the Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA)”*.³⁵

Am 26. Juli 2012 wurden die Versprechungen des Joint Statement dann in die Tat umgesetzt: Die G5-Länder veröffentlichten ein „Zwischenstaatliches Musterabkommen zur Verbesserung der Steuerehrlichkeit und Umsetzung des Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA)“ (Model Intergovernmental Agreement – IGA³⁶). Das Musterabkommen wurde begleitet von einer gemeinsamen Erklärung der G5 Länder und den Vereinigten Staaten, die den Ansatz sowie den zeitnahen Abschluss bilateraler³⁷ Abkommen auf der Grundlage des Musterabkommens unterstützt. Die gemeinsame Erklärung betont, dass das Model IGA als Grundlage für die Erarbeitung gemeinsamer standardisierter Melde- und Sorgfaltspflichten in enger Zusammenarbeit der sechs Staaten, weiterer Partnerländer, der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) und ggf. der Europäischen Union dienen kann, um Steuerhinterziehung möglichst effizient zu bekämpfen und den Vollzugsaufwand dabei so gering wie möglich zu halten.³⁸

Model
Intergovernmental
Agreement (IGA)

Das Model IGA erlaubt es Nicht-US-Finanzinstituten in Vertragspartnerländern, Informationen über Konten von US-Personen direkt an die lokalen Steuerbehörden zu übermitteln, welche die Daten anschließend automatisch mit dem Internal Revenue Service (IRS) austauschen. So werden Datenschutzprobleme vermieden,³⁹ da die meisten Länder die Vertraulichkeit des Bankenverhältnisses (Bankengeheimnis) nicht umgehen können.⁴⁰ Zum jetzigen Zeitpunkt dürfen Finanzinstitutionen Kundendaten nicht ohne Einwilligung an Dritte und erst recht nicht an andere Länder weitergeben.

Besserer
Datenschutz unter
dem Model IGA

Das Model IGA enthält weitere signifikante Unterschiede zu den Proposed Regulations. So wird beispielsweise bei der Kundenidentifikation in größerem Maße auf bestehende Prozesse zur Geldwäschebekämpfung und "Know your customer"-Prozesse zurückgegriffen. Ferner verschieben sich unter dem Model IGA einige Termine (u. a. für die Implementierung neuer Kundenaufnahmeprozesse, Identifikation von Bestandskunden und Berichts-

Weitere
Verbesserung
durch den Model
IGA

35 <http://www.treasury.gov/press-center/press-releases/Pages/tg1759.aspx>

36 Im weiteren Verlauf dieser Arbeit wird auf dieses Musterabkommen Bezug genommen.

37 Bilateral: „Zweiseitig“ – Abkommen, die zwischen zwei Beteiligten in Kraft treten.

38 Vgl. Musterabkommen Artikel 5 Abschnitt 2 b.

39 Vgl. BDSG (1990), § 1.

40 Vgl. The Economist (2011), vom 09.07.2012.

pflichten) nach hinten. Auch wird die Verpflichtung zum Quellensteuereinkauf im Vergleich zu den Proposed Regulations weiter eingeschränkt.⁴¹

Durch das Musterabkommen gibt es nun mehrere Gesetzesgrundlagen, die von Versicherern zu beachten sind. Für die in Deutschland ansässigen Unternehmen wird das deutsche Abkommen maßgeblich sein, während international tätige Konzerne auch die Proposed Regulations zu beachten haben. Die folgenden Kapitel konzentrieren sich auf die für die meisten Länder geltenden Proposed Regulations. Verweise auf eine andere Rechtsgrundlage werden gekennzeichnet.

Proposed
Regulations als
Basis

2.4 Wichtige Begriffsbestimmungen sowie der Adressatenkreis von FATCA nach den Proposed Regulations

Als US-Konten (*US-Accounts*) werden alle Finanzkonten bezeichnet, die entweder einem US-Steuerpflichtigen (*specified US-Person*) oder einer ausländischen Gesellschaft mit zumindest einem wesentlichen US-Gesellschafter (*US-owned foreign entity*) gehören.⁴² Unter „erheblichem oder wesentlichem US-Besitz“ wird unter FATCA eine Beteiligung einer *specified US Person*⁴³ zu mehr als 10% (mittelbar oder unmittelbar) verstanden. Ausgenommen sind Einlagekonten, die in einem erweiterten Konzernverbund (*Expanded Affiliated Group-EAG*) gehören und den Wert von 50.000 US-Dollar (Bagatellgrenze) nicht übersteigen.⁴⁴

US-Accounts

FATCA unterscheidet grundsätzlich zwischen *Foreign Financial Institutions* (FFIs) und *Non Financial Foreign Entities* (NFFEs). Zum Kreis der FFIs, die unmittelbar von FATCA betroffen sind, zählen ausländische Gesellschaften, die

FFIs

- Einlagen und Depotgeschäfte betreiben (z. B. Banken),
- Finanzanlagen für Rechnung Dritter halten (z. B. Vermögensverwalter),
- geschäftsmäßig Wertpapierhandel betreiben oder im Investmentgeschäft tätig sind (z. B. Broker) oder
- Versicherungen mit einer Investment- bzw. Cash Value Komponente (z. B. Lebens- und Rentenversicherungen) vertreiben.⁴⁵

41 Vgl. Musterabkommen (2012), S. 1 ff.

42 Vgl. IRS (2012), Sec. 1471-5(a) IRC.

43 Vgl. IRS (2012), Sec. 1473(2)(A) IRC.

44 Vgl. IRS (2012), Sec. 1471-5(a)(4)(i)(B) IRC.

45 Vgl. IRS (2012), Sec. 1471-5(a)(1) IRC.

Nach dem Willen des IRS sollen auch FFIs, die nur indirekte US-Investments halten, zum Abschluss eines FFI-Vertrages bewegt werden. So soll verhindert werden, dass sie andere PFFIs als „Blocker“ zwischenschalten, um die Strafsteuer zu vermeiden. Dazu wurden Regeln zur Besteuerung von *Passthru Payments*, also der Besteuerung von Durchgangszahlungen an nicht kooperative Kontoinhaber oder NPFFI, eingeführt.⁴⁶ Der Begriff der *Passthru Payments* wurde erstmalig in der Notice 2011-34 erwähnt. Er wurde seither allerdings nicht näher konkretisiert, obwohl *Passthru Payments* verstärkt im Fokus von Lobbying-Aktivitäten stehen. Die Umsetzung der bestehenden Vorschriften ist wegen der unklaren Gesetzeslage zum jetzigen Zeitpunkt eines der größten Problemfelder.

Passthru
Payments

Alle ausländischen Gesellschaften, an denen sich US-amerikanische Steuerpflichtige als Investoren oder Gesellschafter beteiligen können und die nicht unter die Definition eines FFIs fallen, werden als *Non Financial Foreign Entities* (NFFEs)⁴⁷ bezeichnet. NFFEs müssen keinen Vertrag mit dem IRS schließen oder Quellensteuern einbehalten. Allerdings müssen sie wesentlich beteiligte US-Gesellschafter offenlegen oder eine Negativerklärung abgeben,⁴⁸ um nicht selbst einem *Withholding* zu unterliegen. Unterteilt werden NFFEs in active bzw. passive NFFEs.

NFFEs

Durch das abzuschließende FFI-Agreement verpflichten sich FFIs bestimmte Identifizierungsprozesse einzuhalten und regelmäßig bestimmte Informationen an den IRS zu liefern. Hierfür ist eine Verzichtserklärung (*Waiver*) des Kunden einzuholen, in welcher dieser der Datenweitergabe zustimmt. Weigert sich der US-Steuerpflichtige bei der Identifizierung mitzuwirken und notwendige Daten weiterzugeben oder den *Waiver* zu unterzeichnen, wird er als nicht-kooperativer Kontoinhaber (*Recalcitrant Account Holder*) eingestuft. FATCA sieht vor, dass diesen renitenten Kunden gekündigt werden muss,⁴⁹ sofern das FFI nicht in einem Partnerland ansässig ist.

Datenweitergabe

Ein FFI hat mehrere Optionen compliant zu werden, siehe Abbildung 3. Eine ausländische Finanzinstitution kann nachweisen, dass sie keine US-Accounts besitzt oder kein Risiko der US-Steuerhinterziehung besteht und *deemed compliant* werden.⁵⁰ FFIs, die diesen Compliance-Status anstreben,

Compliance-
Optionen eines
FFIs

46 Vgl. IRS (2012), Sec. 1471-4(b)(3) IRC.

47 Vgl. IRS (2012), Sec. 1471-1(b)(36) IRC.

48 Vgl. Hartrott/Heinemann (2012), S. 674.

49 Vgl. IRS (2012), Sec. 1471-4(a)(5) IRC & Wybitul/Beier (2012), S. 1204.

50 Vgl. IRS (2012), Sec. 1471-5(f) IRC.

unterliegen weder dem Reporting, noch dem Quellensteuereinbehalt. Die *Proposed Regulations* haben den *deemed-compliant* Status in zwei Stufen unterteilt – „*registered*“ und „*certified*“.⁵¹ Als *registered deemed compliant* gelten z. B. ausschließlich in einem Land tätige FFIs, die sich dann als sog. „lokale FFIs“ klassifizieren. Diese Option steht Versicherungsunternehmen zum jetzigen Zeitpunkt allerdings nicht offen, da die *Proposed Regulations* dies nicht vorsehen.⁵² Allerdings hat der US-Fiskus diesbezüglich darum gebeten, zu prüfen, ob die Einführung einer weiteren „*local FFI*“ Kategorie, welche Versicherer einschließt, sinnvoll ist.⁵³ Zu den aus Sicht der Versicherer interessanten *certified deemed-compliant* FFIs zählen z. B. die Pensionskassen, die durch diese Regelung eine erhebliche Erleichterung erfahren.

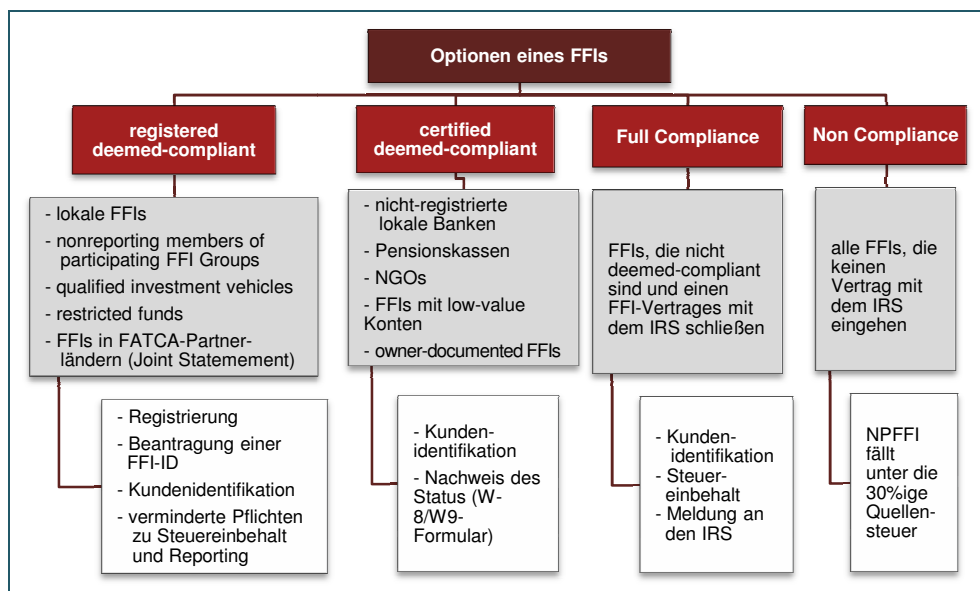


Abbildung 3: Optionen eines FFIs⁵⁴

Jede FFI-Konzerngruppe (*Expanded Affiliate Group – EAG*) muss pro Tochterunternehmen individuell den Compliance-Status prüfen. Das für den Konzern verantwortliche *Lead FFI*, also z. B. die Konzernmutter, hat den Registrierungsprozess beim IRS anzustoßen und zu begleiten. Verfügt ein Konzern mit Sitz in einem FATCA-Partnerland über Niederlassungen in

Expanded Affiliate Group

51 Begriffe: (a) Registered deemed compliant: FFI muss sich als deemed-compliant beim IRS registrieren und bestätigen, dass es bestimmten Vorschriften entspricht. – z. B. lokale Banken, FFIs in Ländern die an der zwischenstaatlichen Umsetzung von FATCA teilnehmen; (b) Certified deemed compliant: keine Registrierungspflicht, das FFI muss aber vorgelagerten Zahlstellen, mittels W-8 Formular den Status nachweisen können (Withholdingcertificates-Forms W-8) – z. B. NGOs, Pensionsfonds, kleinere Institutionen (vgl. Roth (2012), S. 3).

52 Vgl. IRS (2012), Sec. 1471-5(f)(1)(i)(A) IRC.

53 Vgl. KPMG (2012 a.), S. 20.

54 In Anlehnung an PwC (2012 b.), S. 22.

einem Nicht-FATCA-Partner-Land, gelten für diese Niederlassungen nicht die Ausnahmen des zwischenstaatlichen Abkommens – es muss ein gesonderter Vertrag mit dem IRS abgeschlossen werden. Ansonsten gilt diese Niederlassung als NPFFI und würde den ganzen Konzern „infizieren“, d. h. alle Unternehmen des Konzerns würden als unkooperativ und somit als NPFFIs gelten. Dies hat für Versicherungskonzerne mit vielen kleinen Tochterunternehmen in mehreren Ländern weit reichende Folgen.

Kann ein Tochterunternehmen aufgrund lokaler rechtlicher Beschränkungen die FATCA-Regeln nicht einhalten, gilt es zunächst als „*Limited FFI*“, sofern es die FATCA-Regeln – soweit es ihm möglich ist – umsetzt. Es unterliegt wegen seiner Non-Compliance der Strafbesteuerung, infiziert jedoch zunächst nicht den gesamten Konzernverbund, sondern erhält bis Ende 2016 Zeit, bis seine Non-Compliance auf den gesamten Konzern Auswirkungen zeigt. Ein möglicher Ausweg kann die Kündigung aller Verträge oder die Umsiedelung in andere Länder sein.⁵⁵

Limited FFIs

Auch wenn die Konzerninfizierung nicht im Musterabkommen auftaucht, behält sie zumindest für die Länder, die unter FATCA fallen, Gültigkeit. Darüber hinaus bleibt fraglich, ob es nicht vielleicht doch in die endgültigen lokalen Gesetzesfassung aufgenommen werden wird.

Offene Fragen
bezüglich der
Konzerninfizierung

3 Versicherungen im Kontext von FATCA

3.1 Besondere Bedeutung von FATCA für Versicherungen

Als Nachfolger des QI-Regimes ist FATCA eher für Banken geschrieben, da der US-Fiskus insbesondere die Steuerhinterziehung durch Offshore-Vermögen bekämpfen will. Somit waren Versicherungen nicht wortwörtlich im Kapitel 4 des I.R.C. erwähnt und auch die Nennung in der Notice 2010-60 brachte wenig Klarheit inwieweit die umfangreichen und aufwändigen FATCA-Anforderungen auf die Versicherer zutreffen würden.⁵⁶ Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) stellte daher Anfang 2012 in seinem Comment Letter an den IRS fest, dass „deutsche Policen kein Potential für Steuerhinterziehung“⁵⁷ böten. Dies führte dazu, dass die Assekuranz die Bedeutung und Auswirkung von FATCA unterschätzte

Lange Unklarheit
bzgl. der
Betroffenheit von
Versicherungen

⁵⁵ Vgl. Ernst & Young (2012 b.), S. 6.

⁵⁶ Vgl. Zaugg (2012), 16.07.2012.

⁵⁷ Vgl. Fromme (2012), vom 09.07.2012.

und hoffte nicht unter den FATCA zu fallen,⁵⁸ was eine Umfrage im Rahmen der Studie „Regulatorischer Wandel – Chancen und Risiken für die Versicherungsbranche“,⁵⁹ welche im Sommer 2011 in der Schweiz, Deutschland und Österreich durchgeführt wurde, bestätigt. Selbst für Gesellschaften, die eindeutig unter den FATCA fallen, schien die Thematik damals nicht von zentraler Bedeutung zu sein.

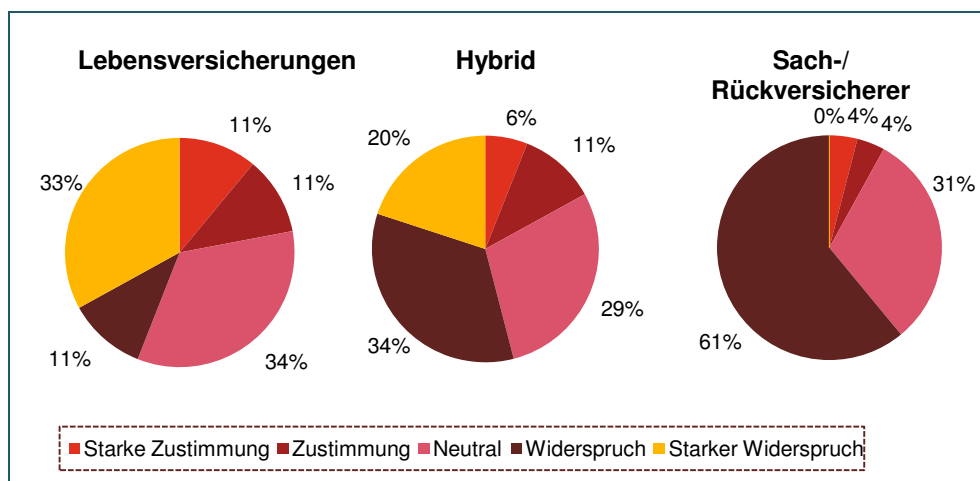


Abbildung 4
Bedeutung einer FATCA-Compliance für das Geschäftsfeld⁶⁰

Wie in Abbildung 4 zu sehen ist, erachteten 44 % der Lebensversicherer eine FATCA-Compliance nicht als relevant, obwohl diese Gesellschaften grundsätzlich von FATCA betroffen sind. Die Studie ergab allerdings auch, dass zumindest die großen Versicherungsgruppen schon damals eine FATCA-Compliance anstrebten. Insgesamt planten die Versicherer sich im Geschäft mit US-Steuerpflichtigen noch zurückhaltender zu verhalten.

Versicherungen unterschätzten FATCA

Spätestens seit der Veröffentlichung der *Proposed Regulations* am 8. Februar 2012 steht fest, dass die Versicherungsbranche ausdrücklich von FATCA betroffen ist, da diese nun explizit adressiert wird. Die *Proposed Regulations* lassen jedoch etliche Punkte zur detaillierten Anwendung der Vorschriften offen. Nicht-US-amerikanische Versicherungsunternehmen stehen vor der Schwierigkeit, ein US-Gesetz mit Querverweisen auf andere US-Gesetze anwenden zu müssen,⁶¹ was den vermehrten Beratungsbedarf durch externe Fachkräfte erklärt. Ausschließlich in FATCA-Partnerländern tätige Versicherer sollten jedoch durch die zu schließenden bilateralen Abkommen

Proposed Regulations geben Sicherheit

⁵⁸ Vgl. PwC (2012 f.), S. 27.

⁵⁹ Vgl. Dormann/Lechner (2011).

⁶⁰ In Anlehnung an Dormann/Lechner (2011), S. 30.

⁶¹ Vgl. Ernst & Young (2012 a.), S. 4.

Erleichterungen erfahren, da FATCA hier in nationale und somit in ein leichter verständlicheres Gesetz überführt wird.

Im Gegensatz zur Bankenbranche, welche sich schon seit Langem mit der Umsetzung der FATCA-Vorschriften befasst, stehen Versicherer vor weiteren und noch größeren Herausforderungen. So können Banken ihre Erfahrungen aus der Implementierung von QI nutzen, während Versicherungen mit FATCA Neuland betreten. Die Anwendung der für die Bankenbranche formulierten Gesetze stellt für die Versicherungsbranche ein großes Problem dar. Beispielsweise ist ein *Account-Holder* für ein Versicherungsprodukt deutlich schwieriger zu bestimmen als für ein Bankkonto. Es kommt der Versicherte, der Vertragsinhaber, der Versicherungsnehmer oder der Begünstigte in Frage.⁶² Die *Proposed Regulations* haben den Begriff zumindest etwas mehr eingrenzen können,⁶³ womit für einen Großteil der Verträge eine praktisch umsetzbare Vorgabe geschaffen worden ist. Für einen Teil der Vertragskonstruktionen ist diese Lösung jedoch weiterhin schwer anwendbar.

Schwierigkeiten bei der Umsetzung der Gesetzestexte

Langfristig stehen FFIs vor der schwierigen Aufgabe, das FATCA-Projekt so zu entwickeln, dass weitere Anforderungen durch andere Steuerabkommen leichter zu implementieren sind. Grundsätzlich kann das Ziel der steuerlichen Informationstransparenz am besten erreicht werden, wenn auch andere Länder den FATCA-Ansatz übernehmen oder zumindest eine Version dessen implementieren.⁶⁴

langfristige Perspektive von FATCA als Herausforderung

3.2 Eingrenzung der Reichweite von FATCA in der Versicherungsbranche

Ein Versicherungsunternehmen wird nach den *Proposed Regulations* als solches definiert, wenn sich mehr als die Hälfte der Geschäftstätigkeit während eines Jahres auf den Vertrieb von Versicherungs- oder Rentenversicherungsverträgen („*Insurance or Annuity Contracts*“) oder Verträgen, die solche rückversichern, bezieht.⁶⁵ Von FATCA betroffen sind allerdings nur die Versicherungen, die Produkte mit Investmentkomponente oder Kapitalwert im Produktportfolio halten. Sie führen damit Finanzkonten („*Finan-*

Betroffenheit von Versicherungen

62 Vgl. Meek (2012), S. 18.

63 Account Holder: Für Versicherungs- und Rentenversicherungsverträge, die als Finanzkonten zu qualifizieren sind, gilt als Kontoinhaber die Person, die auf den Kapitalwert des Vertrags zugreifen kann (z.B. durch (Teil-) Kündigung) oder die begünstigte Person ändern kann (vgl. IRS (2012), Sec. 1471-5(a)(3)(v) IRC). Falls es eine solche Person nicht gibt, ist der Kontoinhaber der Begünstigte (vgl. IRS (2012), Sec 1471-5(a)(3)(v) IRC).

64 Vgl. Harvey (2012), S. 16.

65 Vgl. IRS (2012), Sec 1471-1(b) (33) IRC.

cial Accounts“) und gelten als FFIs.⁶⁶ Dass dies mehr Versicherungen betrifft als zunächst angenommen, soll im Folgenden durch die Aufteilung der Produktpalette in unterschiedliche Kategorien verdeutlicht werden, s. Abbildung 5.

Financial Account	Wahrscheinlich kein Financial Account	Kein Financial Account
<p>Cash Value Insurance Contracts</p> <ul style="list-style-type: none"> • alle Lebens- und Rentenversicherungen mit Kapitalanlagecharakter • Pensionskassen • Depot- und Einlagekonten • Giral- und Fondsdepotkonten • Versicherungsmäntel 	<ul style="list-style-type: none"> • Prämienbegünstigte Altersvorsorge • Rückversicherungen • Unfallversicherung mit Beitragsrückgewähr 	<p>Versicherungen ohne Investmentkomponente</p> <ul style="list-style-type: none"> • Schadens- und Unfallversicherung • Krankenversicherung • Berufsunfähigkeitsversicherung • Risikolebensversicherung • bestimmte Pensionskonten/Vorsorgekassen

Abbildung 5
Financial Accounts eines Versicherungsunternehmens⁶⁷

■ Financial Accounts

Als Finanzkonto im Sinne der Definition eines Versicherungsunternehmens gelten alle Versicherungsverträge mit Kapitalwert⁶⁸ (insbesondere Kapitallebensversicherungen) und alle Rentenversicherungsverträge. Pensionskassen können sich unter der Einhaltung bestimmter Voraussetzungen als *Certified Deemed Compliant* oder als *Exempt Beneficial Owner*⁶⁹ qualifizieren. Die Ausnahmeregelung ist komplex, weshalb hier auf einen Ausnahmetest für Pensionskassen, betriebliche Vorsorgekassen und betriebliche Altersvorsorge im Anhang hingewiesen wird.

Depot- oder Einlagekonten, die von Versicherungen betreut werden,⁷⁰ sowie Giral- und Fondsdepotkonten zählen ebenfalls zu den Finanzkonten.⁷¹ Versicherungsmäntel (*Wrapper*), d. h. „ein System, bei dem Kunden ihre Portfolios an Versicherungen übergeben, die diese in Versicherungsprodukte verpacken und dann die Erträge über Renten zu-

Versicherungen, die Financial Accounts sind

66 Vgl. IRS (2012), Sec. 1471-5(e)(1)(iv) IRC.

67 In Anlehnung an PwC (2012 e.), S. 8 & PwC (2012 f.), S. 25ff. & Ernst & Young (2012 b.), S. 5ff.

68 Cash value: ein Wert, den der Versicherungsnehmer bei Rückkauf oder Kündigung erhält, oder der Beileistungswert eines Vertrages. Ein „cash value insurance contract“ ist der Versicherungsvertrag, der einen Kapitalwert größer 0 hat (vgl. IRS (2012), Sec. 1471-5(b)(3)(v)(B) IRC).

69 Vgl. IRS (2012), Sec. 1471-3(d)(8)(iv) IRC.

70 Vgl. IRS (2012), Sec. 1471-4(d)(4) IRC.

71 Vgl. PwC (2012 a.), S. 4.

rückzahlen,⁷² sind außerdem Finanzkonten. Diese Wrapper stehen seit Jahren im Verdacht der Steuerhinterziehung, weil dadurch Vermögen von Private-Banking-Kunden in steuerbegünstigte Policen über ausländische Töchter umgewandelt werden. Insurance Wrapper sind jedoch in Deutschland eher selten zu finden.⁷³

■ Wahrscheinlich kein Financial Account

Definitionsschwierigkeiten bzgl. der Zuordnung bestehen bei Versicherungsprodukten der mittleren Spalte der Abbildung 5. Zahlungen für Prämien und Leistungen im Rahmen von Versicherungsverträgen können unter die US-steuerrechtliche Definition von FDAP-Einkünften fallen, die „*Withholdable Payments*“ sind. Rückversicherungen⁷⁴ stellen zwar beinahe kein Risiko zum US-Steuermissbrauch dar, wurden aber in den *Proposed Regulations* nicht ausdrücklich von FATCA ausgeschlossen. Abhängig von den Zahlungen, die unter einem Rückversicherungsvertrag gemacht werden, könnten auch diese sich als Financial Accounts qualifizieren. Nach Gesetzeswortlaut ist eine Beitragsrückgewähr⁷⁵ nur in bestimmten Fällen (z. B. Kündigung) kein Kapitalwert. Grundsätzlich könnten Versicherungen mit Beitrittsrückgewähr daher von FATCA betroffen sein (z. B. Unfallversicherungen mit Beitrittsrückgewähr – UBR), wobei davon auszugehen ist, dass diese Verträge im finalen Gesetzesentwurf ausgenommen werden, da hier kein Risiko zur Steuerhinterziehung besteht.⁷⁶

Versicherungen, die wahrscheinlich keine Financial Accounts sind

■ Keine Financial Accounts

Nicht als Finanzkonten gelten Versicherungsverträge, die reinen Versicherungsschutz bieten, wie Kranken-, Risikolebens-, Berufsunfähigkeits-, Unfall- oder Sachversicherungen⁷⁷. Allerdings dürfen im Rahmen dieser Verträge keine Prämien und Gewinne ausgezahlt werden, da diese FDAP-Einkünfte, also steuerbare Zahlungen sind.⁷⁸ Hat ein Versicherungsunternehmen nur Produkte der rechten Spalte im Portfolio, ist es nach der *Preamble* der *Proposed Regulations* und nach Sec. 1471-

Versicherungen, die keine Financial Accounts sind

72 Zaugg (2012), vom 16.07.2012.

73 Vgl. Gerber/Aerberli(2011), vom 16.07.2012.

74 Rückversicherung: „Versicherung von Versicherungen“, d. h. eine Übertragung von versicherungstechnischem Risiko vom Erst- auf den Rückversicherer (Poser/Wagner (2007), S. 2).

75 Versicherung mit Beitragsrückgewähr: der Kunde erhält am Ende der Laufzeit die gezahlten Prämien, ggf. zusätzlich erwirtschafteter Überschüsse, zurück (unfallversicherungen-vergleich.de (2012), vom 15.07.2012).

76 Vgl. PwC (2012 a.), S. 4-5.

77 Vgl. IRS (2012), Pramble, S. 57.

78 Vgl. Ernst & Young (2012 b.), S. 5.

4(b)(3)(v) nicht von FATCA betroffen. Risikolebensversicherungen sind explizit von FATCA ausgenommen. Dies trifft allerdings auf deutsche Risikolebensversicherungen (*Term Life Insurance*) nur zu, wenn bestimmte Voraussetzungen⁷⁹ eingehalten werden. Diese werden von einer amerikanischen Risikolebensversicherung in der Regel immer erfüllt, wohingegen eine deutsche Risikolebensversicherung nicht immer als ein Produkt der rechten Spalte gelten muss.

Sobald ein Versicherer ein Produkt mit Kapitalwert im Portfolio hält, muss er sich als FFI registrieren lassen. Daher ist es auch ratsam, die Neuentwicklung von Produkten auf FATCA-Betroffenheit hin zu überprüfen, um nicht unbeabsichtigt ein NPFFI zu werden.

Versicherungen mit Kapitalwerten

3.3 Maßgebliche Anforderungen an Versicherungen zur Erreichung der FATCA-Konformität

3.3.1 Kundenidentifikation (Identification)

Versicherungen können zur Identifikation möglicher US-Kunden auf bestehende KYC⁸⁰- und AML⁸¹-Prozesse aufsetzen und den dadurch erworbenen Daten vertrauen. Allerdings bestehen bei Versicherungsunternehmen kaum KYC-Prozesse, wie sie im Bankensektor üblich sind. Auch die AML-Prozesse sind bei Versicherern weniger stark ausgeprägt.

KYC- und AML-Prozesse zur Kundenidentifikation nutzen

Bei Bestandskunden⁸² müssen Kundenakten in Abhängigkeit von betragsmäßigen Grenzen elektronisch und gegebenenfalls sogar physisch nach bestimmten US-Indizien⁸³ untersucht werden. Bestandskonten von Privatpersonen mit einem Wert von unter 50.000 US-Dollar sind davon ausgenommen.⁸⁴ In Deutschland werden darunter vor allem Kapitalisierungsprodukte und Fondsdepotkonten fallen. Für Versicherungen mit einem Kapitalwert,

Betroffene Bestandskunden identifizieren

79 Diese sind gleichmäßige periodische Zahlungen während der Vertragslaufzeit sowie ein Auszahlungsbetrag, der bei Vertragsbeendigung vor dem Todesfall des Versicherten die geleisteten Zahlungen (abzüglich der Verwaltungskosten und der Kosten für die Deckung des Todesfall- und Invaliditätsrisikos) nicht übersteigt (vgl. PwC (2012 a.), S. 4-5).

80 KYC: „Know Your Customer bedeutet, dass Finanzinstitute wie Banken und Versicherungen verpflichtet sind, Informationen über ihre Kunden zu erfassen und die Plausibilität der gemachten Angaben zu überprüfen. Grundlage dafür ist Artikel 8 in der 3. EU- Anti Geldwäsche Richtlinie.“ (Kunze (2009), S. 2).

81 AML: Anti Money Laundering: Bekämpfung von Geldwäsche.

82 Bestandskonten: Konten, welche zum Zeitpunkt des Abschlusses der FFI-Vereinbarung des FFI oder vor dem 01.01.2014 bereits bestehen (vgl. IRS (2012), Sec. 1471-1(b)(50) IRC).

83 Siehe Anlage 1 US-Indizien.

84 Vgl. PWC (2012 a.), S. 8.

deren aggregierter Wert⁸⁵ über 250.000 US-Dollar⁸⁶ (*de-minimis rule*⁸⁷) liegt, müssen alle elektronischen Daten überprüft werden. Sobald der aggregierte Kontostand eine Million US-Dollar („*High value accounts*“)⁸⁸ übersteigt, sind zusätzlich auch Papierdokumente zu prüfen („*Paper Review*“). Außerdem muss in diesem Fall das Wissen des Kundenbetreuers (*Relationship Manager*) herangezogen werden, d. h. wenn diesem US-Indizien bekannt sind, muss er sie offenlegen.⁸⁹ Der Kontostand ist jährlich zu überprüfen, um ggf. bei einem nachträglichen Anstieg über den Wert von einer Million US-Dollar angemessen reagieren zu können.⁹⁰

Bei Neukonten von Unternehmen muss geprüft werden, ob das Unternehmen wesentliche (d. h. mit über 10%) US-Eigentümer hat. FATCA verlangt, dass bei dem Neukundenannahmeprozess (*Client-Onboarding*) die dokumentarische Nachweise aller Neukunden (einschließlich der Dokumentation nach den AML/KYC Regularien) überprüft werden. Der IRS fordert keine direkte Umstrukturierung des Neukundenprozesses. Dennoch ist der Neukundenprozess im Hinblick auf weitere Abkommen so umzugestalten, dass Indizien, siehe Abbildung 6, leicht erkannt, abgefragt und zudem zusätzliche Indizien hinzugefügt werden können. Werden US-Indizien⁹¹ gefunden, hat das Versicherungsunternehmen zusätzliche Informationen vom Kunden anzufordern oder den Kunden als unkooperativ einzustufen.⁹²

Die Versicherungsunternehmen sind zu einer umfangreichen Dokumentation angehalten. Bei dem Bekanntwerden von US-Indizien ist daher angeraten, ein W-9 Formular einzuholen.⁹³ Verweigert der Kunde das Ausfüllen der Unterlagen, ist er als unkooperativer Steuerinländer (*Recalcitrant Account Holder*) zu klassifizieren. Ist der Indicia-Test negativ, empfiehlt es sich ein W-8BEN Formular des Nicht-US-amerikanischen Kunden einzuholen, um eine lückenlose Dokumentation zu ermöglichen. Da von jedem Kunden eines der Formulare zu unterzeichnen ist, sollte dieser Vorgang in den Neukundenprozess eingebaut werden. Eine Unterschrift, welche die An-

Neukundenprozess

Dokumentationspflicht

85 Aggregierter Wert: Dieser Wert ist als Konzernwert zu verstehen. Die Werte müssen allerdings nur insoweit aggregiert werden, als dies mit dem momentanen Computersystem möglich ist (vgl. IRS (2012), Sec. 1471-4(c)(4)(iv)(B)(2) IRC).

86 Vgl. IRS (2012), Sec. 1471-4(c)(4)(iv)(B) IRC.

87 De-minimis-Regel: Regel, nach der Werte, die unterhalb einer bestimmten Bagatellgrenze liegen, vernachlässigt werden können (vgl. Förderbank Bayern (2012), S. 1).

88 Vgl. IRS (2012), Sec. 1471-4(c)(8) IRC.

89 Vgl. IRS (2012), Sec. 1471-4(c)(8)(ii) IRC.

90 Vgl. PwC (2012 a.), S. 8.

91 Vgl. IRS (2012), Sec. 1471-4(c)(4)(i)(A) IRC.

92 Vgl. KPMG (2012 a.), S. 13.

93 Siehe Anlage US-Indizien.

gaben zu den möglichen US-Indizien bestätigt, reicht von Seiten des Kunden aus, d. h. es ist kein separates US-amerikanisches Formular notwendig. Außerdem sollte die Anforderung zusätzlicher Dokumente in den Neukundenprozess eingebaut werden. Reicht der Kunde z. B. eine Kopie des Passes ein, der einen US-Status widerlegt; ein und bestehen weitere US-Indizien, wie das Fehlen einer Greencard, darf angenommen werden, dass die FATCA-Nichtbetroffenheit belegt ist. Dieses Verfahren ist bei Banken seit Jahren gängig, für die Assekuranz allerdings eher neu.

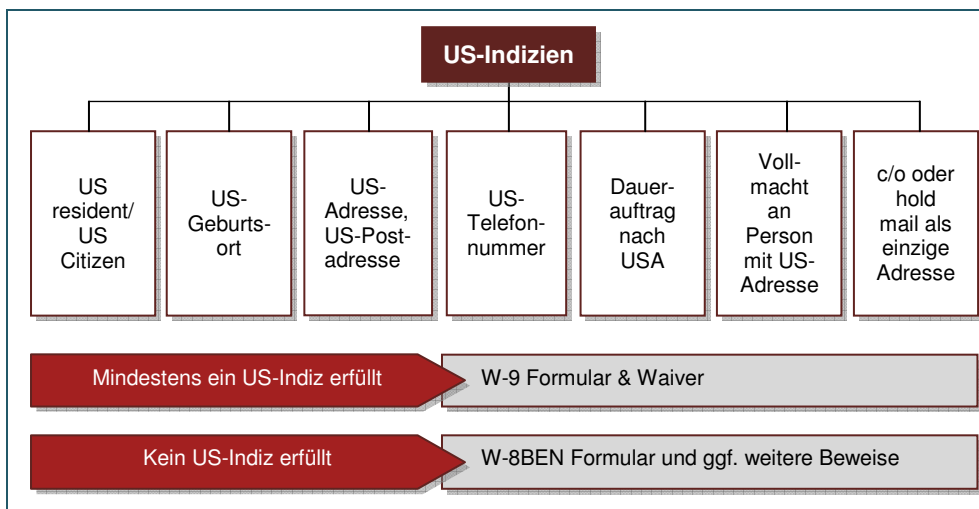


Abbildung 6 Die US-Indizien⁹⁴

Im Rahmen des Musterabkommens wurde zusätzlich zu den bestehenden Regelungen der Begriff der „Selbstzertifizierung“ eingeführt. Die Selbstzertifizierung wird Teil der Kontoeröffnungsdokumentation sein und soll dem Finanzinstitut ermöglichen festzustellen, ob der Kontoinhaber den steuerlichen Wohnsitz in den Vereinigten Staaten hat.⁹⁵

Selbstzertifizierung

3.3.2 Berichtswesen (Reporting)

Das Reporting ist als das Herzstück von FATCA anzusehen und ist in den Proposed Regulations wie auch im Musterabkommen sehr klar, kurz und prägnant formuliert.

Im Zuge der „Phased Implementation“ wird das Reporting nach und nach erweitert. Zu Beginn müssen die Versicherungen nur statische Daten melden und hierzu eine Datenbasis aufbauen. Für den Meldezeitraum bis 2014

Phased Implementation

⁹⁴ In Anlehnung an Ernst & Young (2012 a.), S. 8.
⁹⁵ Vgl. Model Intergovernmental Agreement, Annex I III B.

werden Name, Adresse, Steueridentifikationsnummer (TIN), Kontonummer und Kontostand verlangt. Dies bedeutet, dass bis dahin die Kontobeziehungen, die an den IRS gemeldet werden, als US-Konten oder unkooperative Konten identifiziert werden müssen. Ab 2016 werden auch Bewegungsdaten (Fokus auf Brutto-Erträge) für das Jahr 2015 abgefragt. Letztlich sind ab 2017 für den Meldezeitraum des Jahres 2016 auch Veräußerungserlöse in das Reporting einzuschließen.⁹⁶ Die grundsätzlich zu meldenden Daten wurden so auch in das Musterabkommen übernommen, weshalb die jetzige Gesetzeslage als relativ endgültig angesehen werden kann.

Der Teilbereich des Reporting wird von vielen Unternehmen derzeit auf einen späteren Umsetzungszeitpunkt verschoben. Dies ist darauf zurückzuführen, dass im Gegenzug zu vielen anderen Deadlines das Reporting erst 2015 einzuführen ist. Versicherer setzen sich allerdings erstmalig mit dem Thema Reporting auseinander und sollten daher früh genug mit der Erstellung geeigneter IT-Systeme und Prozesse beginnen.

Hinauszögerung
der Umsetzung des
Reportings

3.3.3 Steuereinbehalt (Withholding)

Mit dem Musterabkommen wurde festgelegt, dass FATCA-Partnerländer keine Steuern für ihre Kunden einbehalten müssen. Wie bereits erwähnt, müssen FFIs mit verbundenen Unternehmen oder Geschäftsbeziehungen in Ländern, die nicht FATCA-Partner sind, diese Länder dennoch weiterhin für den Steuereinbehalt berücksichtigen. Eine wesentliche Erleichterung für die Versicherungswelt bildet allerdings die im Musterabkommen erstmalig genannte Einschränkung, dass nur die Unternehmen ein Withholding durchführen müssen, die bereits Withholding-Verpflichtungen (z. B. im Rahmen des QI-Regimes) nachkommen.⁹⁷ Somit ist davon auszugehen, dass die gesamte Versicherungsbranche der FATCA-Partnerländer von direkten *Withholding*-Verpflichtungen ausgenommen wird. FFIs, die Zahlungen an nichtteilnehmende Finanzinstitute leisten bzw. als Intermediäre fungieren, sind aber zumindest verpflichtet, vor- oder nachgelagerten Finanzinstituten alle für ein Withholding notwendigen Informationen zur Verfügung zu stellen.⁹⁸ Für die Unternehmen, die unter die Proposed Regulations fallen, hängen die Withholding-Verpflichtungen weiterhin von dem angestrebten Compliance Status ab. *Deemed-compliant* FFIs müssen beispielsweise keine Steuer ein-

Withholding-
Verpflichtungen
abhängig vom
Compliance-Status

⁹⁶ Vgl. IRS (2012), Sec. 1471-4(d) IRC.

⁹⁷ Vgl. Intergovernmental Agreement, Artikel 4 1 d).

⁹⁸ Vgl. Intergovernmental Agreement Artikel 4 1 e).

behalten, full compliant Unternehmen hingegen schon, es sei denn, sie können dies auf eine vor- oder nachgelagerte Instanz abwälzen.

Bestandsgeschützte Verpflichtungen („*Grandfathered Obligations*“),⁹⁹ die unter bestimmten Voraussetzungen bis zum 1. Januar 2013 bestehen, sind außerdem vom Steuereinbehalt ausgeschlossen. Die Verträge dürfen nicht wesentlich geändert worden sein (wobei noch nicht bekannt ist, was als wesentliche Änderung anzusehen ist).¹⁰⁰ Zudem sind auch *Grandfathered Obligations* einer ordnungsgemäßen Due Diligence¹⁰¹ für den Fall zu unterziehen, dass der Kapitalwert in den nachfolgenden Jahren eine Mio. US-Dollar übertrifft oder bereits ein US-Status besteht (bei einem Kontostand von mehr als 250.000 US-Dollar). Eine Meldepflicht, d. h. das Reporting an den IRS, ist zudem auch bei allen *Grandfathered Obligations* notwendig.¹⁰²

Grandfathered
Obligations

Ein Strafsteuereinbehalt wird in zwei Phasen eingeführt. Ab 2014 muss auf FDAP-Einkünfte aus US-Quellen, ab 2015 zusätzlich auf alle Bruttoerträge 30 % einbehalten werden. Ab 2017 wird der Anwendungsbereich des *Withholdings* auf das noch zu definierende ausländische *Passthru Payments* ausgeweitet.¹⁰³

Umsetzungszeit-
raum für das
Withholding

3.3.4 Legal/Compliance

Eine elektronische Registrierung beim IRS soll ab 2013 möglich sein. Diese Registrierung ist für PFFIs, *registered deemed-compliant* FFIs und limited FFIs in Nicht-FATCA-Partnerländern notwendig.¹⁰⁴ Noch ist die Vertragsgestaltung allerdings nicht abschließend geklärt.

Registered
deemed-compliant

Im Bereich Legal/Compliance ist es nach den Proposed Regulations zusätzlich notwendig, einen „*Responsible Officer*“ zu bestimmen.¹⁰⁵ Innerhalb eines Jahres nach Inkrafttreten des FFI-Vertrags hat er gegenüber dem IRS zu bescheinigen, dass die Prüfung der *High Value Accounts* abgeschlossen ist und das PFFI keinen Kontoinhabern beim Umgehen der FATCA-

Responsible
Officer

99 Grandfathered obligations: Zahlungsverpflichtungen, die zum Zeitpunkt des Abschlusses des FFI-Vertrags bereits bestanden. Zahlungsverpflichtungen können sein: (a) Kapitallebensversicherungsverträge mit Auszahlung im Todesfall oder bei Erreichen der Altersgrenze, (b) Rentenversicherungsverträge mit Rentenzahlung über einen festgelegten Zeitraum (Term Certain Annuity Contract) (vgl. IRS (2012), Sec. 1471 - 2 (b) (2) IRC).

100 Vgl. Intergovernmental Agreement, Artikel 4 I d).

101 Due Dilligence: gebotene unternehmerische Sorgfalt.

102 Vgl. KPMG (2012 a.), S. 14.

103 Vgl. IRS (2012), Sec. 1471-2(a) IRC & den Zeitplan im Anhang.

104 Siehe Abbildung 3: Optionen eines FFIs.

105 Vgl. IRS (2012), Sec. 1471-4(c)(10) IRC.

Anforderungen verholten hat. Innerhalb von zwei Jahren nach Inkrafttreten des FFI-Vertrags ist zu bestätigen, dass die Maßnahmen zur Identifikation von Bestandskonten abgeschlossen sind.¹⁰⁶ Weiterhin hat der *Responsible Officer* periodisch zu bescheinigen, dass die FATCA-Pflichten eingehalten werden und trägt dafür die persönliche Verantwortung.

Deutsche FFIs fallen unter das Musterabkommen, welches keinen Responsible Officer verlangt. Eine persönliche Haftung für die Nicht-Einhaltung der Regularien entfällt somit. Dennoch wird auch hier die Registrierung von einer namentlich genannten Person erfolgen müssen. Die Kontrolle dieser Unternehmen wird zusätzlich durch eine noch nicht näher benannte Behörde erfolgen, welche bei dem Verdacht einer mangelhaften Umsetzung das FFI prüft oder von einer anderen Regierung auf den Missstand aufmerksam gemacht wird. Wiederholte schwere Verstöße gegen durch diese Behörde verhängte Auflagen können sogar zu einer Non-Compliance im FATCA-Partnerland führen.¹⁰⁷

Wegen
Musterabkommen
kein Responsible
Officer in
Deutschland
notwendig

3.4 Reaktionen des Versicherungsmarktes auf FATCA

Die Versicherungsforen Leipzig¹⁰⁸ haben Ende des Jahres 2011 eine Umfrage unter Versicherungsunternehmen durchgeführt, um einen Überblick über den Stand der Umsetzung zu erhalten. In diesem Rahmen wurden die Versicherungen auch nach den größten Herausforderungen durch FATCA befragt, siehe Abbildung 7.

Herausforderungen
durch FATCA für
Versicherungen

- 58 % der befragten Unternehmen schätzen die ungeklärten Fragen rund um den Datenschutz und die Datenfreigabe durch die Kunden als große Herausforderung ein.¹⁰⁹ Dieses Problem ist nun allerdings für die Länder, die unter das Musterabkommen fallen, geklärt. Denn unter Berufung auf eine belastbare nationale Rechtsgrundlage und unter Einbindung einer nationalen Behörde ist die Datenweitergabe an die USA für die betroffenen Unternehmen problemlos möglich.¹¹⁰
- Das Versicherungsunternehmen wird es geschätzte 20 bis 50 US-Dollar pro US-Kunde/-Konto kosten,¹¹¹ die notwendigen Daten aufzufinden, zu validieren, einzuspeichern oder anzufordern. Die Kosten entstehen

Problem
Datenschutz

Hohe
Umsetzungskosten

106 Vgl. KPMG (2012 a.), S. 19.

107 Vgl. Intergovernmental Agreement Artikel 5.

108 Kastner/Müller (2012), S. 11.

109 Vgl. Meek (2012), S. 20.

110 Vgl. PwC (2012 a.), S. 2.

111 Vgl. Versicherungsforen (2011), S. 4.

vor allem dadurch, dass aktuelle Systeme erneuert oder ersetzt werden müssen. Die Neukundenprozesse sollten entsprechend angepasst und die Datensammlung sowie der Reportingprozess muss entwickelt werden. Bedingt durch diese Tatsache steigt das operationale Risiko für Versicherungsunternehmen stark an. Auf Kundenseite entsteht mehr bürokratische Arbeit, die ggf. zur Erhöhung der Versicherungsbeiträge führt, um die angestiegenen administrativen Kosten zu decken. Laut einem Artikel im Manager Magazin werden die Kosten von FATCA insgesamt nach ersten Berechnungen bei 500 Milliarden US-Dollar weltweit liegen.¹¹² Das ungleiche Verhältnis dieser Summe zu den 8,714 Milliarden US-Dollar, die sich der IRS in den nächsten 10 Jahren an Steuermehreinnahmen erhofft, regt zum Nachdenken an.

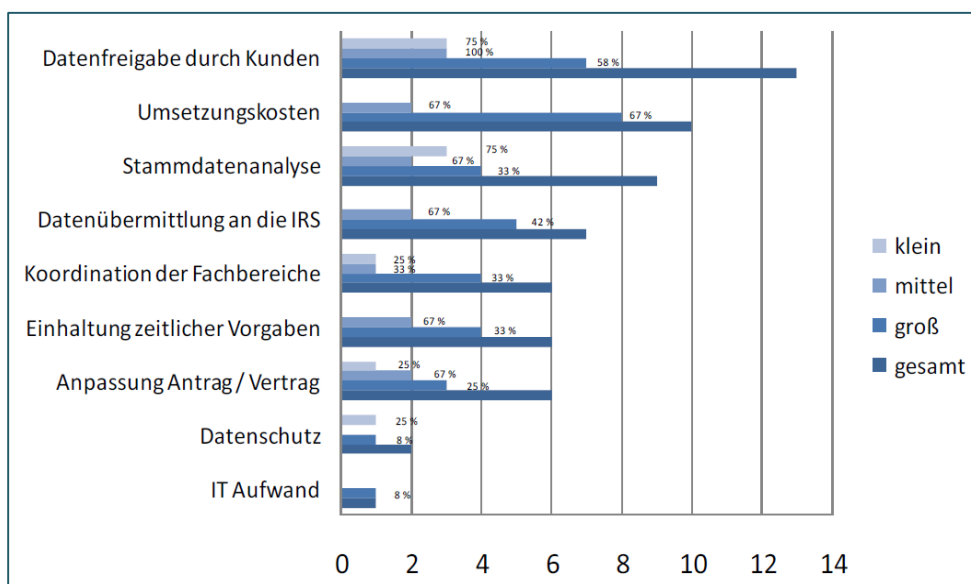


Abbildung 7
Die größten Herausforderungen durch FATCA¹¹³

- Als eine weitere große Herausforderung sehen die Versicherungen die steigenden Anforderungen an das Datenmanagement. Versicherungen führen keine Aufzeichnungen über mögliche US-Accounts. Viele Versicherungen sind durch Merger & Acquisitions gewachsen, weshalb die Informationen über Kunden oft über viele Datenbanken und IT-Systeme verteilt sind.¹¹⁴ Zudem beruht die IT-Unterstützung bei Versicherungen „auf einer stark heterogenen Systemlandschaft, die über weite Teile

Herausforderung
Datenmanagement

112 Vgl. Gottschalck (2012), vom 15.07.2012.

113 Kastner/Müller (2012), S. 11.

114 Vgl. Meek (2012), S. 20.

noch durch historisch gewachsene Altsysteme abgedeckt ist.“¹¹⁵ Kundendaten sind oft nicht aktuell und können zudem nur schwer elektronisch auf US-Indizien untersucht werden.

Im Gegensatz zu Bankprodukten werden insbesondere Lebensversicherungsverträge während ihrer langen Laufzeit nicht angepasst oder verändert. Somit werden auch die Versicherten äußerst selten kontaktiert.¹¹⁶ FATCA erfordert nun eine häufigere Kontaktaufnahme, was im Außendienst der Versicherungsunternehmen zu erheblichen Umstellungen führen dürfte.

Der erforderliche Reportingprozess für FFIs wird für die Assekuranz zudem eine Herausforderung, da bis jetzt keine vergleichbaren Prozesse bestehen. 33 % der befragten Unternehmen halten außerdem die Koordination der Fachbereiche während des Umsetzungsprozesses und die Einhaltung der strengen zeitlichen Vorgaben für schwierig.

Weitere Herausforderungen, die in der Umfrage nicht explizit angesprochen wurden, sind:

- Die Produktpalette großer Versicherer ist komplex. Eine der ersten Herausforderungen wird sein, US-Kunden, Zahlungen aus amerikanischen Quellen und Investitionen in US-Anlagen, zu identifizieren. Diese Identifikation ist wegen der nicht finalen Gesetzeslage schwierig. Auch die Überprüfung der Anlagefonds könnte problematisch werden, da europäische Fondsgesellschaften im Gegensatz zu US-Fondsanbietern ihre Endkunden nicht kennen.¹¹⁷ Die Lobbying-Bemühungen der Branche gegenüber dem IRS zielen darauf ab, für Fonds einen *deemed compliant Status* zu erreichen. Dieser Status würde es Fonds ermöglichen, Erträge aus US-Quellen ohne FATCA-Abzug zu vereinnahmen.¹¹⁸
- Wie bereits erwähnt, wird der Multi-Channel-Vertrieb der Versicherungen ebenfalls stark von FATCA betroffen sein. Um die Schwierigkeiten, die in diesem Punkt auf Versicherungsunternehmen zukommen

Schwierigkeit
Kontakt mit
Versicherten

Umsetzung
Reportingprozesse
problematisch

Ausmaß der
Betroffenheit
unbekannt

Multi-Channel
Vertrieb

115 Petsch/Nissen (2009), S. 4.

116 „Life Insurers receive information about their policyholders at inception, and at payment of benefits, withdrawals, or termination amounts. Industry experience demonstrates that policyholders routinely ignore interim requests for information.” (...) Contracts between an insurer and policyholder are a one way street.” (Mayr (2012), S. 1-4).

117 Vgl. Versicherungsforen (2011), S. 4.

118 Vgl. Ernst & Young (2012 a.), S. 14.

zu verdeutlichen, werden im Folgenden kurz die verschiedenen Vertriebswege aufgeführt.¹¹⁹

- Der Versicherungsmakler arbeitet unabhängig vom Versicherer und ist „treuhänderischer Sachverwalter des Versicherungsnehmers“.
- Der Mehrfachagent arbeitet mit mehreren Versicherungsunternehmen zusammen, ohne von einem Unternehmen abhängig zu sein.
- Der selbständige Versicherungsvertreter („Ausschließlichkeitsvertreter“) ist vertraglich an einen Versicherer gebunden und bietet nur dessen Produkte an.
- Eine Vertriebsorganisation ist rechtlich selbstständig mit unterschiedlicher Abhängigkeit vom Versicherungsunternehmen. Die Mitarbeiter arbeiten z. T. als Angestellte, sind überwiegend aber selbstständig tätig.
- Am Bankschalter werden vermehrt Versicherungen, die meist zu der eigenen Konzernstruktur der Bank gehören, verkauft.
- Beim Annexvertrieb werden über andere Handelsunternehmen Versicherungen vertrieben, z. B. die Versicherungsprodukte von Tchibo.

Ungeklärt ist bis jetzt, wie insbesondere wirtschaftlich unabhängige Versicherungsvermittler zur Einhaltung der FATCA-Regeln bewegt werden können. Der *Responsible Officer* übernimmt die Haftung, dass alle Vertriebswege FATCA-compliant sind. Dies ist problematisch, da das Versicherungsunternehmen nicht endgültig sicherstellen kann, ob alle Vertriebszweige die Vorschriften einhalten. Selbst unter dem Musterabkommen sind die Unternehmen verpflichtet, dafür Sorge zu tragen, dass die im Gesetz beschriebenen Pflichten eingehalten werden.

- Versicherungsunternehmen warten nun auf klare Aussagen, wie FATCA in ihrem Fall umzusetzen ist. Allerdings ist es nicht ratsam bis dahin untätig zu warten, da es laut Markterfahrungen 12 bis 18 Monate dauern wird, bis Unternehmen ihre Prozesse, Systeme und Vorgänge so umgestellt und angepasst haben, dass sie FATCA-konform sind.¹²⁰ Der strenge Zeitplan zwingt FFIs daher, sobald wie möglich mit dem Umsetzungsprojekt zu beginnen.

Betroffenheit des unabhängigen Versicherungsvermittler unbekannt

Zeitnahe Umsetzung angeraten

¹¹⁹ Vgl. versicherungsvermittler.de (2012), vom 15.07.2012.

¹²⁰ Vgl. Meek (2012), S. 18.

4 Die projektbasierte Implementierung von FATCA

4.1 Auswirkungen auf die Unternehmensstruktur

FATCA wirkt sich beinahe auf die komplette Architektur eines Unternehmens, also seine Funktionen, Prozesse und Systeme, Mitarbeiter und Daten aus. Sowohl operative Einheiten wie auch Kontroll- und Steuerungsfunktionen sind von FATCA berührt.¹²¹ Ein klares Bild der betroffenen Bereiche ist wichtig, um die Aufgaben schon zu Anfang strukturieren und verteilen zu können. Im Folgenden werden die wesentlichen Bereiche aufgeführt:

Betroffenheit von FATCA nach Unternehmensbereichen

- Die Aufgabe der Unternehmensleitung ist es, die Handlungsoptionen bezüglich FATCA festzulegen und ein Implementierungsprojekt zu starten. Es sind strategisch wichtige Entscheidungen zu fällen, z. B. ob das Geschäft mit US-Kunden fortgeführt werden soll, ob die Konzernstruktur angepasst wird, ob die Kapitalanlage umstrukturiert wird oder welche Strategie die IT bei der Umsetzung des Projektes verfolgen soll.
- Der Bereich „Compliance/Legal“ ist massiv von FATCA betroffen. Die Compliance-Prozesse müssen angepasst werden und die gruppenweite Compliance sichergestellt werden.
- Das Asset Management bzw. die Kapitalverwaltung ist bei der Frage zu involvieren, in welche Investments das Versicherungsunternehmen investiert und welche Investments für wen gehalten werden.¹²²
- Das Rechnungswesen hat unter FATCA die Aufgabe, die Buchungslogiken entsprechend anzupassen. Daneben müssen in diesem Bereich die Steuerpositionen berechnet und ausgewiesen werden. Für den Fall des Quellensteuereinhalts sollte eine Withholding Engine unter Supervision der Steuerabteilung entwickelt werden.
- Wie bereits mehrfach erwähnt, muss im Vertrieb eine Kommunikations- und Trainingsstrategie für die Kunden- und Geschäftspartnerkommunikation entwickelt und die Kundenannahme-Prozesse müssen umstrukturiert werden.
- Eine der wesentlichen Aufgaben bei der FATCA-Umsetzung liegt bei der IT-Abteilung. Die IT-Unterstützungssysteme müssen entlang der Wertschöpfungskette analysiert und angepasst werden. Die zusätzlichen

¹²¹ Vgl. Lankhorst (2009), S. 3.

¹²² Vgl. PwC (2012 c.), S. 32.

Daten- und Reportinganforderungen sind dabei zu beachten.¹²³ Hierauf wird in Kapitel 5 gesondert eingegangen werden.

4.2 Vorzüge eines phasenweisen Projektansatzes

Wie eben dargestellt, ist unter FATCA eine „end-to-end“ Betrachtung, d. h. eine Betrachtung aller betroffenen Bereiche, Funktionen und Prozesse, notwendig.¹²⁴ Dies ist äußerst komplex und unterscheidet sich je nach Tochterunternehmen. Versicherungskonzerne sind über die gesamte Konzernstruktur im Produktportfolio breit diversifiziert. Diese Tatsache verlangt eine Analyse aller einzelnen Unternehmen, um ihre FATCA-Betroffenheit zu bestimmen. Daher spielt eine intensive Analyse der momentanen Länder, Konzern-, Unternehmens- und Produktstruktur eine zentrale Rolle im FATCA-Projekt. Eine schlichte Implementierung einer Standardlösung in allen Konzernteilen wäre im Hinblick auf die notwendige Gruppen-Compliance nicht zielführend, da die FATCA-Lösung je Tochterunternehmen anders aussehen wird. Um die ungewohnt hohe Komplexität dieses Themas zu bewältigen, werden viele Finanzinstitutionen durch Unternehmensberatungen bei ihrem Projektvorgehen unterstützt. Die Beratungen helfen zum einen das Projekt in überschaubare Planungs- und Realisierungsetappen einzuteilen und geben Hilfestellung bei der Interpretation der Gesetzestexte und Erstellung der prozessualen, IT-technischen und steuerlichen Fachkonzepte.

FATCA-Projekte sind selten mit Standard-Ansätzen lösbar. Genau deswegen sind ein systematisches Vorgehen und eine detaillierte Planung notwendig, welchen sich eine umfangreiche Ist-Analyse anschließen sollte. Mit abgestuften Planungs-, Entscheidungs- und Konkretisierungsprozessen kann das komplexe Projekt in überschaubare Teiletappen gegliedert werden.¹²⁵

KESSLER und WINKELHOFER beschreiben als einen weiteren großen Vorteil der phasenweisen Strukturierung von Projekten, dass bewusst Zäsuren durch Meilensteine eingebaut werden.¹²⁶ Dadurch wird sichergestellt, dass die Arbeiten der Folgephase auf bereinigten und genehmigten Zwischenprodukten aufbauen. Diese Meilensteine dienen der Orientierung und gestatten es, Weichen immer wieder neu zu stellen.¹²⁷ Dies ist insbesondere bei einem

Keine Standardlösung der Umsetzung möglich

Phasenweise Planung notwendig

Vorteile einer Phasenstrukturierung

123 Vgl. PwC (2012 f.), S. 13.

124 Vgl. PwC (2012 b.), S. 31.

125 Vgl. Kuster (2008), S. 17.

126 Vgl. Kessler/Winkelhofer (2004), S. 45.

127 Vgl. Litke (2007), S. 29.

umfangreichen Projekt, wie dem FATCA-Projekt, von großer Bedeutung und hilft ein solch zeitkritisches Projekt regelmäßig zu überwachen.

Die phasenweise Projektplanung ist Grundlage eines guten Projektmanagements. Projektmanagement ist nach LITKE „als Leitungs- und Organisationskonzept zu verstehen, mit dem versucht wird, die vielen, sich teilweise gegenseitig beeinflussenden Projektelemente und – geschehen nicht dem Zufall oder einer einzelnen Person zu überlassen, sondern sie ganz gezielt zu einem festen Zeitpunkt herbeizuführen.“¹²⁸ In Hinblick auf FATCA-Projekte hat sich marktweit ein in den wesentlichen Schritten einheitliches Vorgehen durchgesetzt, siehe Abbildung 8.

Phasenweise
Planung Grundlage
guten Projekt-
management

Initialisierung	Ergebnis: Set-up und Projektkonzept	<ul style="list-style-type: none"> • Schaffung eines Projektrahmens
Vorstudie (Phase I)	Ergebnis: Status Quo und FATCA Szenario und Fahrplan	<ul style="list-style-type: none"> • Klärung welche Konzerngesellschaft sog. FFIs oder NFFEs sind bzw. Art & Umfang der Betroffenheit der einzelnen Geschäftsbereiche • Bestimmung des beabsichtigten regulatorischen und Geschäftsstatus mit 'Gap'-Analyse; Fahrplan pro Geschäftsbereich; Business-Case & Budgetierung
Implementierung (Phase II)	Ergebnis: Regulatorische & funktionale Anforderungen und Target Operating Model	<ul style="list-style-type: none"> • Entwicklung eines Target Operating Model (regulatorische und funktionale Anforderungen) • Corporate Governance Policy und Target Operating Model als Basis der Full Compliance
Fortlaufende Aufgaben	Ergebnis: Projektunterstützende Aufgaben	<ul style="list-style-type: none"> • Lobbying, Schulung, Kommunikation, Projektmanagement, etc.

Abbildung 8
Die FATCA-
Projektphasen¹²⁹

Den Anfang bildet die Initialisierungsphase, welche das Ziel verfolgt, ein Projektkonzept zu entwickeln und ein Fundament für das Projekt zu bilden. Auf die Initialisierung aufbauend kann der Ist-Zustand während der Vorstudie analysiert und dann je nach Ergebnis, individuell für jede Konzerneinheit ein Konzept entwickelt werden. Dieses sollte in der Implementierungsphase umgesetzt werden und später in die Praxis implementiert werden.

Phasen des
FATCA-Projektes

Grundsätzlich empfiehlt sich für die FATCA-Projektplanung ein Vorgehen, das sich zunächst auf die wichtigsten Kernpunkte und die Eckpfeiler fokussiert, wie z. B. die Anpassung des Neukundenprozesses, und die Aufgaben priorisiert. Am effizientesten wird die Umsetzung sein, wenn der Projektumfang erst einmal sinnvoll eingeschränkt wird (Projekt-Scoping). Beispielsweise sollte mit Gesellschaften, die leicht als FFIs zu identifizieren sind, begonnen werden, damit sie eine Vorreiterrolle im Projekt einnehmen

Fokussierung
notwendig

¹²⁸ Litke (2007), S. 21.

¹²⁹ In Anlehnung an PwC (2012 g.), S. 10.

können. Solch ein Pilotprojekt bietet den Vorteil, dass die Auswirkungen von FATCA leichter abgeschätzt und im späteren Projektverlauf in der Praxis erprobte Verfahren eingesetzt werden können. Des Weiteren können so bereits identifizierte Fehlerquellen zukünftig vermieden werden (sog. „lessons learned“). In diesem Kontext empfiehlt es sich auch, sich zunächst auf Produkte zu konzentrieren, die klar von FATCA betroffen sind (z. B. kapitalbindende Lebensversicherungen).¹³⁰ Die Überprüfung der ermittelten Projektergebnisse bei diesen Pilotprodukten und -gesellschaften ermöglicht die Einhaltung eines straffen Zeitplans. Zudem werden dadurch Projektressourcen optimal eingesetzt.

4.3 Konkretisierung der FATCA-Umsetzungsplanung für einen internationalen Versicherungskonzern

4.3.1 Branchengerechter Einstieg in ein FATCA-Projekt

Im Unterschied zu Banken pflegt die Assekuranz eine andere Anlagestruktur und damit auch einen anderen Umgang mit Risiken und Sicherheiten. Bei Versicherungsunternehmen steht die dauerhafte Erfüllbarkeit der oft langfristigen Leistungsverpflichtungen gegenüber ihren Kunden im Vordergrund, Banken jedoch sind mehr an möglichst hohen Margen zwischen Markt- und Kreditzins interessiert.¹³¹ Der Projektansatz muss sich schon alleine wegen der unterschiedlichen Risikobereitschaft bei Banken und Versicherungen unterscheiden. Banken sind bei der Umsetzung regulatorischer Großprojekte in Übung und gehen bei der Umsetzungsplanung des FATCA-Projektes schnell und pragmatisch vor. Versicherungen haben diese Routine nicht. Neben seiner Risikoaversion ist der Versicherungsmarkt für seine Zurückhaltung bei der Umsetzung von Projekten mit immensen Auswirkungen, wie FATCA sie hat, bekannt.¹³²

Für die Versicherungsbranche eignen sich daher extern moderierte und geführte Initialisierungsworkshops vor dem Projektbeginn als Einstieg. So können die wichtigsten Beteiligten und Betroffenen an dem FATCA-Projekt einen Überblick über die oft gänzlich fremde Materie erhalten. Zudem kann im Rahmen des Initialisierungsworkshops ein erster Überblick über die Betroffenheit des Versicherungskonzerns von FATCA getroffen werden.

Umgang der
Assekuranz mit
Risiken

Initialisierungs-
workshop

130 Vgl. PwC (2012 g.), S. 5.

131 Vgl. Pohl (2012), vom 16.07.2012.

132 Stockkamp/Beermann (2007), S. 1.

Dieser Einstieg ermöglicht den risikoaversen Versicherungsunternehmen, sich mit dem FATCA-Projekt vertraut zu machen, die thematische Tragweite zu erkennen und schnellstmöglich mit den ersten Schritten des Projektes, also der Initialisierung, zu beginnen.

4.3.2 Initialisierung

Auf den Initialisierungsworkshop aufbauend sollten in der Initialisierungsphase die erforderlichen Mittel (personell, finanziell und organisatorisch) zugeteilt werden. Eine Projektstruktur muss geschaffen werden, in der das Projektteam, die Verantwortlichkeiten und eine hierarchische Rollenverteilung festgelegt werden.¹³³ Dies ist wichtig, da fast alle Bereiche eines Unternehmens von FATCA betroffen sind. Die Form der Kommunikation und des Wissensaustausches muss bestimmt werden. Ziel der Initialisierungsphase ist es, Anforderungen und Probleme so weit zu konkretisieren, dass ein klarer Auftrag an die Projektleitung und das Projektteam übergeben werden kann.¹³⁴ In einer Projektvereinbarung müssen die Projektprioritäten und die grobe Aufgabenstellung festgehalten werden.¹³⁵

Projektstrukturierung

In der Phase der Initialisierung beginnen Aufgaben, die sich während der gesamten Projektlaufzeit wiederholen. Zum einen ist es für Versicherungsunternehmen wichtig, ihre spezifischen Interessen sowohl in den USA als auch in Deutschland durch Lobbyarbeit zu vertreten, um Einfluss auf die Gesetzesgestaltung zu nehmen. Diese Aktivitäten sind insbesondere bis zur Veröffentlichung der *Final Regulations* und im Hinblick auf das Musterabkommen von großer Bedeutung. Aber auch nach der Veröffentlichung der finalen Gesetzestexte wird das Lobbying weiterhin von zentraler Bedeutung sein, um bei den praktischen Auslegungen der regulatorischen Anforderungen Erleichterungen zu erreichen.

Lobbyarbeit notwendig

Während der gesamten Projektlaufbahn ist es zudem wichtig, die jeweils neuen Projektmitglieder zu schulen. Der Trainings- und Kommunikationsansatz ist stets weiterzuentwickeln.

Training- und Kommunikation

Aufgrund der rechtlichen Unsicherheiten sollten bereits während der Initialisierungsphase zentrale Arbeitshypothesen festgelegt und dann stetig weiterentwickelt werden. Dieser Schritt ist wichtig, allerdings nicht einfach. Ar-

Arbeiten mit Arbeitshypothesen

133 Vgl. Pwc (2012 d.), S. 5.

134 Winkelhofer, S. 19.

135 Vgl. Kuster (2011), S. 20.

beitshypothesen erleichtern die Projektplanung, müssen allerdings während des gesamten Projektverlaufes ständig überarbeitet und ergänzt werden, sobald neue Erkenntnisse gewonnen oder von Seiten des IRS oder des lokalen Gesetzgebers neue Anforderungen veröffentlicht wurden. Die stetige Überarbeitung der Arbeitshypothesen ist auch Grundlage des Projektmanagementprinzips von DEMING.¹³⁶ Dieser Kreislauf, siehe Abbildung 9, stellt die Grundlage der Phasenplanung eines Projektes dar. Es ist notwendig „den Werdegang einer Lösung in überschaubare Teiletappen zu gliedern. Damit wird ein abgestufter Planungs-, Entscheidungs- und Konkretisierungsprozess mit vordefinierten Marschhalten (Meilensteinen) (...) ermöglicht.“¹³⁷

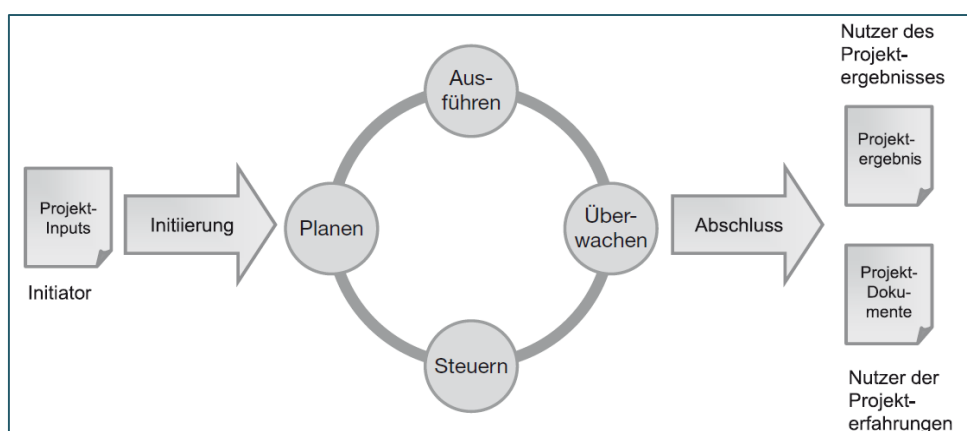


Abbildung 9
Der Deming-Kreis¹³⁸

Der Start des aktiven FATCA-Projektes sollte während eines Projekt-Kick-Offs erfolgen. Das Ziel dabei ist es, allen Beteiligten einen Überblick über FATCA, das Projektvorhaben sowie den Projektplan zu geben. Die grundsätzliche Organisationsstruktur der Projektzusammenarbeit untereinander und mit dem Management sowie die Rahmenbedingungen im Projekt sollten zu diesem Zeitpunkt definiert werden. Sobald das Fundament des Projektes gelegt ist, kann mit der Vorstudie fortgeschritten werden.

Projekt-Kick-Off

4.3.3 Vorstudie und Konzept

Die Vorstudie dient der Ermittlung der FATCA-Betroffenheit des Versicherungskonzerns. Dazu muss zunächst im Rahmen einer Ist-Analyse¹³⁹ die Struktur des Konzerns definiert werden, um einen Überblick über mögliche

Ist-Analyse

¹³⁶ Vgl. Bohinc (2010), S. 30.

¹³⁷ Kuster (2011), S. 17.

¹³⁸ Bohinc (2010), S. 31.

¹³⁹ Ist-Analyse: Darstellung des gegenwärtigen Informationsstandes durch eine Analyse (vgl. Kessler/Winkelhofer (2004), S. 47).

betroffene Unternehmenseinheiten und -beteiligungen zu erhalten. Wie in Kapitel 3.2 beschrieben, kann nur durch eine sich anschließende Analyse der vertriebenen Produkte festgestellt werden, welche Konzerntöchter als FFI oder NFFE klassifizieren. Nach dieser Analyse können mögliche Compliance-Szenarien für die einzelnen Konzerneinheiten entwickelt werden. Um die Untersuchung möglichst vollständig durchzuführen, sollten im Voraus ein bestimmter Filter sowie die notwendigen Prozessschritte festgelegt werden. An diesem Identifizierungsprozess müssen zahlreiche Einheiten von der Rechts-, über die Steuer- bis hin zu weiteren Backoffice-Abteilungen eingebunden werden.

Die von FATCA betroffenen Konzerneinheiten sind je nach Auswirkungsgrad von FATCA zu priorisieren und die betroffenen Daten, Kunden, Produkte und Systeme zu identifizieren. Erst dann kann der Handlungsbedarf festgestellt werden, der zur Erreichung des passenden FATCA-Status notwendig ist. Dieser Handlungsbedarf umfasst somit Aktivitäten, die notwendig sind, um die Lücke zwischen Ist- und Soll-Zustand zu schließen. Bekannt ist dieses Vorgehen unter dem Begriff Gap-Analyse, die zum Ende der Vorstudie durchgeführt werden sollte.

Identifizierung
betroffener
Konzerneinheiten

Im Rahmen der Vorstudie sind außerdem die Zahlungsempfänger nach der FATCA-Betroffenheit zu klassifizieren. Zu diesem Zeitpunkt sind die Kundenstrukturen auf US-Kunden zu untersuchen und entsprechende Kundendaten zu sammeln, zu identifizieren und zu analysieren.¹⁴⁰ Gleichzeitig sind die möglicherweise betroffenen Kernprozesse und Systeme auszuwerten. Dies stellt im FATCA-Projekt einen wichtigen und umfangreichen Schritt dar, weil nur dadurch klar wird, welche IT-Systeme und Prozesse verändert und welche neu entwickelt werden müssen. Es sollte kritisch geprüft werden, inwieweit neue Reportingprozesse und ggf. Withholding-Prozesse in die bestehenden Strukturen integriert werden können. Ein fundiertes Verständnis über die bestehenden Einkommensflüsse aus US-Quellen ist hierfür essentiell. Grundsätzlich existieren die meisten Prozesse, die durch FATCA gefordert werden, bei Versicherungsunternehmen noch nicht, da diese bis jetzt kaum von regulatorischen Vorschriften wie FATCA betroffen waren. Das kann als Vorteil gesehen werden, da die notwendigen Prozesse neu entwickelt werden können, ohne auf bestehende Vorgänge Rücksicht nehmen zu müssen. Da es unter Umständen sinnvoll ist einige Prozesse

Klassifizierung der
Zahlungsempfänger

140 Vgl. PwC (2012 g.), S. 23.

outzusourcen, sollte bereits während der Vorstudie Kontakt zu potentiellen Unternehmen aufgenommen werden, um spätestens im Rahmen der Konzeption eine Make-or-Buy-Entscheidung treffen zu können.

Als Resultat der Gap-Analyse kann im nächsten Schritt ein Konzept für die Umsetzung etabliert werden. „Darin ist die Zielerreichung, Funktionstüchtigkeit, Zweckmäßigkeit und Wirtschaftlichkeit fundiert zu beurteilen.“¹⁴¹ Voraussetzung für die Entwicklung eines Konzeptes ist das Durchspielen zahlreicher Handlungsoptionen und Umsetzungsstrategien im Rahmen mehrerer Business Cases.¹⁴² Die Optionen zur Durchführung des FATCA-Projektes werden je nach Geschäftsbereich unterschiedlich sein. Allerdings ist es für einen Versicherungskonzern ratsam, das FATCA-Projekt zentral zu steuern, da in den meisten Einheiten von Grund auf neue Systeme/Prozesse zu entwickeln sind.

Nach der Entscheidung für eine Strategie und einer Validierung der bereits gefällten Ergebnisse können ein Konzept entwickelt und der Umfang der notwendigen Projektschritte abgeschätzt werden. Zu diesem Zeitpunkt sollte ein Meilensteinplan die nächsten Phasen gliedern und Teilprojekte definieren.¹⁴³ Dies muss für den Gesamtkonzern, aber auch für alle betroffenen Tochterunternehmen geschehen. Je nach Produktstruktur und Sitz der Tochter sehen die Maßnahmenpakete und Umsetzungsschritte unterschiedlich aus. Mit der Kenntnis der einzelnen Projektschritte können nun auch in einem höheren Detaillierungsgrad die Kosten des Projektes geplant und Investitionsentscheidungen getroffen werden.

Im Rahmen der Projektplanung sollten auch die gesetzten Meilensteine und Arbeitshypothesen eine regelmäßige Überprüfung erfahren und ein fundiertes Risikomanagement etabliert werden, welches in Kapitel 5.1 näher beleuchtet wird. Alleine die Tatsache, dass die *Final Regulations* erst gegen Ende 2012 erwartet werden, macht es notwendig bis dahin mit Arbeitshypothesen zu arbeiten. Änderungen gegenüber gewappnet zu sein bedeutet, „bereits in der Projektstartphase die Rahmenbedingungen vorzusehen, die während des Projektablaufes ein geeignetes Management von Änderungen gewährleisten.“¹⁴⁴ Somit muss bereits vor der konkreten Umsetzung ein Change Management etabliert sein. Als eine weitere Maßnahme zur Ein-

Business-Cases zur Entwicklung der optimalen Durchführungsstrategie

Konzeptentwicklung und Meilensteinplanung

Change-Management

141 Kuster (2011), S. 21.

142 Vgl. PwC (2012 d.), S. 28.

143 Vgl. Kessler/Winkelhofer (2004), S. 152.

144 Patzak/Rattay (2004), S. 107.

dämmung der Risiken des FATCA-Projektes eignet sich auch hier die Pilotierung in bestimmten Themenstellungen, um relevante Schritte zu testen.¹⁴⁵

Abschließend sollten die Kommunikations- und Trainingsstrategien ständig verfeinert werden. Der Umgang mit Anfragen von Kunden ist wesentlich, um keinen Imageverlust zu erleiden. Außerdem müssen das Projektteam und die Verantwortlichen der Konzerntöchter rechtzeitig mit dem erforderlichen FATCA-Wissen ausgestattet werden. Die Trainings- und Kommunikationsstrategie des FATCA-Projektes ist allerdings nicht nur hierauf zu beschränken. Im Rahmen der Initialisierung wurde bereits das interne Training für Projektmitglieder und betroffene Mitarbeiter angesprochen. Dieser Prozess besteht während des gesamten Projektes weiter, da stetig neue Projektmitglieder zu den Projekten stoßen können, sich die rechtlichen Vorgaben weiterentwickeln und sich die Entwicklungslandschaft innerhalb des Projektes ständig ändert.

Trainings- und Kommunikationsstrategie

4.3.4 Realisierung und Implementierung

Nur wenn nach einer belastbaren Planung gearbeitet wird, kann davon ausgegangen werden, dass die Implementierungsphase erfolgreich verläuft. Dabei kann es vorkommen, dass die Realisierung und die Konzepterstellung beinahe parallel verlaufen.¹⁴⁶ In dieser Phase muss ausgeführt werden, was vorher geplant wurde, insbesondere die Implementierung der neu abzufragenden Merkmale im Neukundenprozess, die neuen Datenfelder in den IT-Systemen und der Compliance-Prozess müssen vorangetrieben werden. Für Konzerneinheiten, die nicht in FATCA-Partnerländern heimisch sind, muss ggf. ein FFI-Agreement abgeschlossen werden. Ferner sind ein Meldewesen an die lokale Steuerbehörde oder den IRS zu entwickeln und auch ein *Responsible Officer* zu bestimmen.

Umsetzung nach Plan

Im letzten Schritt des Projekts müssen die neuen Maßnahmen und Projektergebnisse in den Alltag überführt werden (Implementierung). Genügend Zeit sollte dabei für das Testen der neu entwickelten Prozesse und Systeme eingeplant werden. Um größere Fehler zu vermeiden empfiehlt es sich, Prozesse schrittweise und pilotiert einzuführen. Nach KUSTER kann die Implementierungsphase „sehr heikel und langwierig“¹⁴⁷ sein. Ziel für das FATCA-Projekt ist es, alle Anforderungen fristgerecht umzusetzen, um

Implementierungsphase

145 Vgl. PwC (2012 d.), S. 19.

146 Vgl. Kuster (2011), S. 22.

147 Kuster (2011), S. 23.

nicht Gefahr zu laufen, non-compliant zu werden. Neben dem *Responsible Officer* sollten im Rahmen des FATCA-Projektes weitere Zuständigkeiten für die fortlaufende Überprüfung der Prozesse und ähnliche Aufgaben festgelegt werden, um die FATCA-Compliance auch in Zukunft halten zu können. Es sei darauf hingewiesen, dass das hier beschriebene Projekt nur der Erreichung einer FATCA-Compliance dient. Für eine dauerhafte FATCA-Lösung sollte geprüft werden, ob das Projekt auszubauen ist oder auch (Teil-) Lösungen zugekauft werden sollten.

5 Die wesentlichen Erfolgsfaktoren eines FATCA-Projektes im Versicherungsumfeld

5.1 Umgang mit Projektrisiken

Die Bedeutung des Risikomanagements während der Anfangsphase wurde bereits angesprochen. Zu Anfang eines Projektes sind die Risiken und ihre Auswirkungen am größten. Dies reduziert sich allerdings im Projektverlauf, da der Wissensstand im Laufe des Projektes und mit dem Umfang der realisierten Lösungen wächst.¹⁴⁸ Auf eine Ausgewogenheit in der negativen Korrelation von Risiko und Wissen ist zu achten.

Negative
Korrelation von
Risiko und Wissen

Der Einsatz von Arbeitshypothesen hilft in der Praxis Risiken rasch zu verkleinern. Die Schwierigkeit der Definition einer Hypothese besteht darin, sich zwischen risikoreicheren, aber kosteneffizienteren Hypothesen und sichereren, aber wesentlich teureren Varianten zu entscheiden. Dies sei am Beispiel *Withholding* verdeutlicht: Ein Versicherer mit Konzerntöchtern in Nicht-FATCA Partnerländer entscheidet sich gegen die Entwicklung einer kostspieligen *Withholding-Engine*, da er aufgrund der Entwicklung in den Partnerländern davon ausgeht, das *Withholding* konzernweit umgehen zu können. Im Nachhinein stellt sich Annahme als unzutreffend heraus; das Unternehmen muss für eine Vielzahl von Kunden Quellensteuer einbehalten, ohne rechtzeitig eine elektronische Lösung dafür entwickelt zu haben.

Risikolimitierung
durch
Arbeitshypothesen

Die Entscheidung für oder gegen bestimmte Arbeitshypothesen wird erleichtert, wenn eine Priorisierung der möglichen Risiken in einer Risikomatrix erfolgt. So kann sich das Unternehmen auf die Behandlung von Risiken mit einer hohen Eintrittswahrscheinlichkeit und großen Auswirkungen

Priorisierung von
Risiken in einer
Risikomatrix

¹⁴⁸ Vgl. Kuster (2011), S. 49.

auf das Projekt fokussieren. Dieser Risikotyp ist in der Risikomatrix in Abbildung 10 rechts oben (rot) zu sehen. Eine wiederkehrende Einordnung der Risiken nach Schadenshöhe und Eintrittswahrscheinlichkeit erleichtert die Überwachung und zeitnahe Reaktion auf Gefahren für das Projektvorgehen.

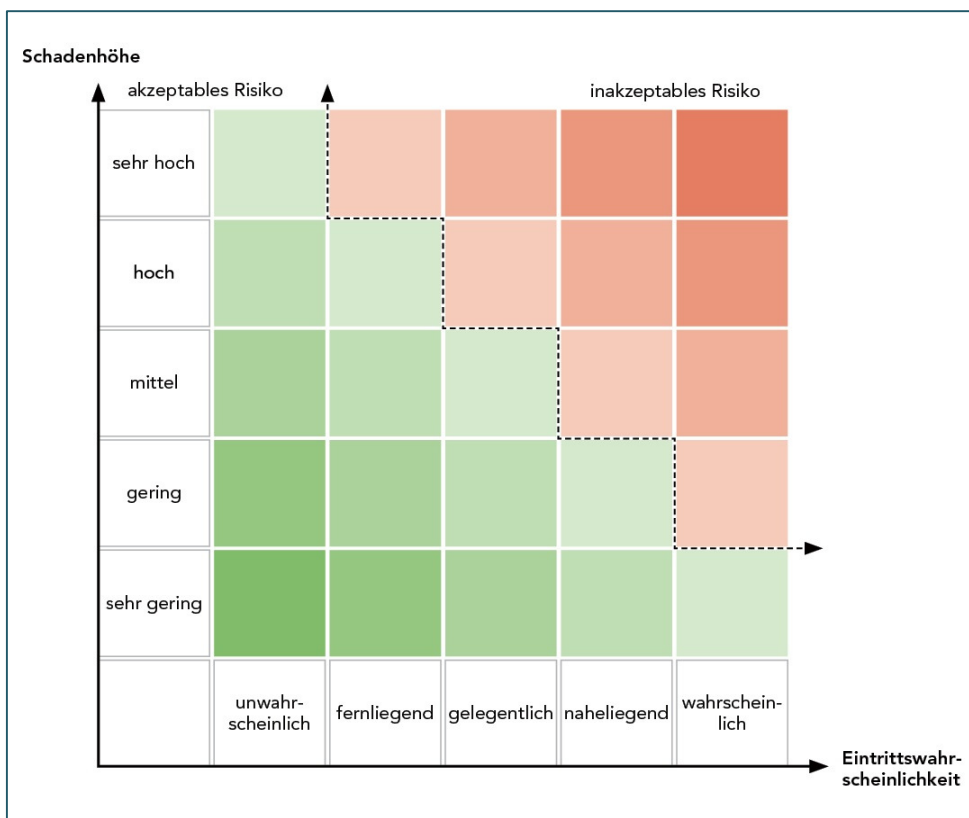


Abbildung 10 Risikomatrix¹⁴⁹

Grundlegende und wichtige Risiken sollten im Rahmen von Business Cases durchgerechnet werden. Einige Fragestellungen, zu denen es sich empfiehlt schon früh Arbeitshypothesen zu entwickeln, sind beispielsweise:

Frühe Arbeitshypothesen für einige Bereiche notwendig

- **Musterabkommen:** Bis jetzt sind zwei Varianten des Musterabkommens veröffentlicht worden, die auf die Besonderheiten des lokalen Marktes Rücksicht nehmen. Eine Überführung in nationales Recht steht zum jetzigen Zeitpunkt noch aus. Zusätzlich erklären immer weitere Länder ihre Absicht, gemeinsam einen praktikablen und effektiven alternativen Ansatz zu entwickeln, der die Ziele von FATCA weiterträgt.¹⁵⁰ Wie dieser aussehen wird, ist bisher reine Spekulation, allerdings ist bereits jetzt

149 Rudolf/Ferstl (2009), vom 16.07.2012.

150 Vgl. Bilaterales Musterabkommen Artikel 6 Abschnitt 2.

schon absehbar, dass durch die uneinheitliche Gesetzesgrundlage einiger Mehraufwand entstehen wird. Hier sind Annahmen zu treffen, wie die weitere Entwicklung aussehen wird.

- Rückversicherungen: Laut Musterabkommen qualifizieren Rückversicherungsprodukte nicht als *Financial Accounts* unter FATCA, da sie kaum Möglichkeiten für Steuerhinterziehung bieten. Nach den *Proposed Regulations* besteht diese Ausnahme allerdings nicht. Laut mündlicher Aussage des IRS werden Rückversicherungen allerdings wahrscheinlich nicht in den Anwendungsbereich von FATCA fallen. Hierzu ist je nach Risikoneigung des Unternehmens eine Arbeitshypothese zu formulieren.¹⁵¹
- Risikolebensversicherungen: Grundsätzlich sind Risikolebensversicherungen von FATCA ausgenommen. Voraussetzung sind gleichbleibende, regelmäßige Zahlungen, die deutsche Risikolebensversicherungen mit Einmalbeiträgen nicht erfüllen. Diese Versicherungsform ist in den USA untypisch, weshalb der IRS diesen Fall nicht bedachte. Daher wäre eine mögliche Arbeitshypothese, dass auch diese Versicherungen, auch wenn sie die derzeitigen FATCA-Anforderungen nicht erfüllen, kein *cash value* Produkt darstellen.¹⁵²
- Kontowert eines Versicherungsvertrages: Die *Proposed Regulations* klären nicht, welcher Wert als Kontowert bei Versicherungen zählt (Ablaufleistung, Rückkaufs- oder Garantiewert).¹⁵³ Zudem ist nicht eindeutig, ob der Wert sich auf die Endleistung oder einen Stichtagswert bezieht.¹⁵⁴ Welcher Wert als Arbeitshypothese verwendet wird, muss individuell abgewogen werden, bis dies endgültig seitens des IRS geklärt ist.

5.2 Herausforderung der IT-technischen Umsetzung

Von Seiten der IT sind weit reichende Aktivitäten notwendig, da fast alle IT-Bereiche von FATCA betroffen sind. Abbildung 11 zeigt einen Überblick über alle FATCA-Anforderungen, die sich auf die IT beziehen. Da

IT-Herausforderungen

151 Vgl. PwC (2012 f.), S. 29.

152 Vgl. PwC (2012 a.), S. 5.

153 Zu den Begriffen vgl. Thurner (2008), S. 9 f.: (a) Ablaufleistung: Auszahlungsbetrag, der bei Eintritt des Versicherungsfalles vom Versicherer geleistet wird; (b) Innerer Wert: Wert der angesparten Kapitalanlagen einer Versicherungspolice; (c) Rückkaufswert: Summe, die bei vorzeitiger Beendigung der Versicherung ausgezahlt wird. Diese wird als Zeitwert der laufenden Versicherungsperiode entwickelt und ist am Anfang meistens negativ; (d) Garantiewert: Gesamtheit der Versicherungsleistungen, auf die ein Versicherungsnehmer bei vorzeitiger Vertragsbeendigung Anspruch hat. (Rückkaufswert + Versicherungssumme).

154 Vgl. PwC (2012 e.), S. 8.

sowohl die Datenbanken, als auch die Systeme und die Schnittstellen zum Kunden angepasst werden müssen,¹⁵⁵ ist es für die erfolgreiche Bewältigung der IT-technischen Anforderungen essentiell, einen Überblick zu bewahren.

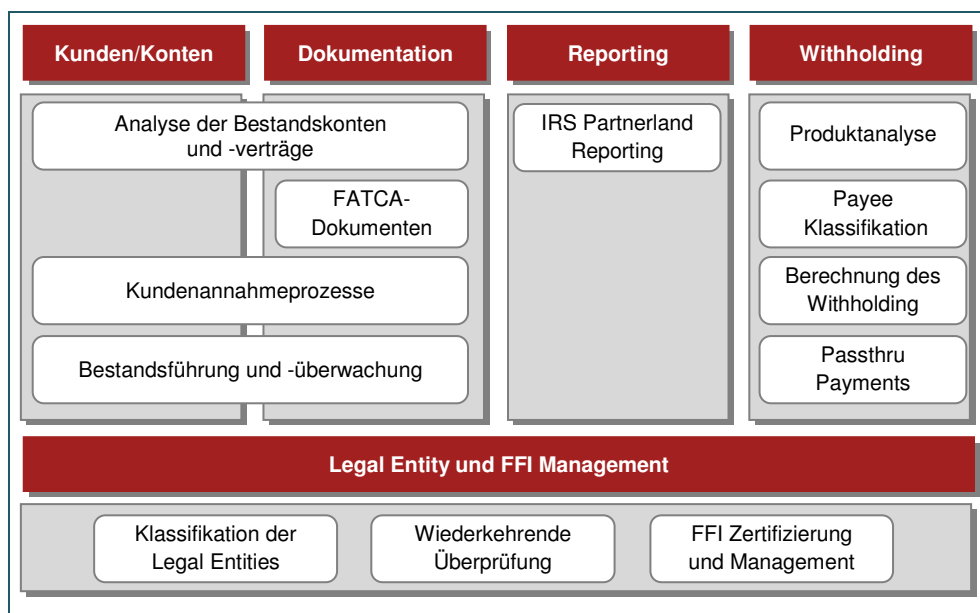


Abbildung 11
IT im FATCA-
Projekt¹⁵⁶

Beispielhaft ist es im Front-Office-Bereich sinnvoll, den Kundenannahmeprozess zu erweitern. Von US-Kunden ist eine Verzichtserklärung einzuholen, um die Daten später an den IRS weiterleiten zu können – in Partnerländern ist eine sog. Selbstzertifizierung vom Kunden zu fordern. Um relevante Kundeninformationen jederzeit aktuell parat zu haben, sollten die bestehenden Systeme so erweitert werden, dass möglichst effektiv Informationen dokumentiert, validiert, nachgehalten und gespeichert werden können. Die Systeme müssen ferner die Bestandsverwaltung bei der laufenden Überwachung (physisch und elektronisch) der US-Kunden unterstützen. Ein Unternehmen sollte beispielsweise rechtzeitig erfahren, ob eine bestimmte Wertgrenze überschritten wurde. Die Datenbanken der Versicherer müssen daher in vielfältiger Weise für das effektive Management der Kunden-, Konten-, Produkt-, und Unternehmensinformationen ausgeweitet werden.¹⁵⁷

Datenverwaltung

Neben den beschriebenen Prozessen, sind auch neue Prozesse in Richtung IRS bzw. nationale Behörde notwendig, d. h. Reporting- und ggf. Withhol-

Neue Prozesse für ein IRS-Reporting notwendig

155 Vgl. PwC (2012 h.), S. 49.

156 In Anlehnung an PwC (2012 g.), S. 11.

157 Vgl. PwC (2012 h.), S. 49.

ding-Prozesse. Da diese Prozesse bei Versicherungsunternehmen noch nicht bestehen, hat die IT hier vollkommen neue Wege zu bestreiten. Für das jährliche Reporting sind Bruttoerträge, Abgänge und Kontenaufösungen für US-Kunden aufzuzeichnen. Zahlungen, auf die möglicherweise ein Withholding zukommt, müssen klar identifiziert sein.

5.3 Enterprise Architecture Management und IT-Compliance zur Erfüllung der FATCA-Vorgaben

Besonders umfangreich wird das FATCA-Projekt für einen großen Konzern, der in mehreren Ländern ansässig ist, viele verschiedene Produkte vertreibt und eine komplizierte Unternehmensarchitektur hat. Um eine erfolgreiche Realisierung des Projektes zu ermöglichen muss die „Architektur“, d. h. der „Bauplan“ eines Unternehmens, bekannt sein.¹⁵⁸ Diese wird in der Literatur als „Enterprise Architecture“ (EA) beschrieben und ist die ganzheitliche Sichtweise von Geschäfts- und Informationsprozessen. Optimaler Weise sollte die Logik hinter Geschäftsprozessen und der entsprechenden IT-Infrastruktur so gestaltet werden, dass die Unternehmensinfrastruktur möglichst effektiv ist.¹⁵⁹ Da das FATCA-Projekt in fast allen Bereichen des Unternehmens ansetzt und zahlreiche Prozesse und Systeme betrifft, sollte FATCA als Chance betrachtet werden Strukturen dort zu implementieren, wo sie in den Geschäftsprozessen noch fehlen.

Nach AHLEMANN ist EAM „a management practice that establishes, maintains and uses a coherent set of guidelines, architecture principles and governance regimes that provide direction and practical help in the design and development of an enterprise’s architecture to achieve its vision and strategy.“¹⁶⁰ Ein positiver Projektverlauf wird maßgeblich durch ein gutes EAM bestimmt.¹⁶¹ Hierzu ist eine intensive Koordination zwischen Business und IT notwendig. Durch EAM kann die Qualität der IT-Prozesse erhöht und die Komplexität der IT-Infrastruktur minimiert werden. Dadurch kann das Unternehmen systematisch entsprechend seiner strategischen Anforderungen weiterentwickelt und die Steuerungsfähigkeit und Auditierbarkeit erhöht werden.¹⁶² Nach der Studie „IT-Strategie 2011: Enterprise Archi-

Restrukturierung
der Enterprise
Architecture

EAM – Enterprise
Architecture
Management

158 Lankhorst (2010), S. 6.

159 Vgl. Weber (2011) -, S. 12.

160 Ahlemann et. al. (2012), S. 3.

161 Vgl. Schwarzer (2009), S. 7.

162 Vgl. Ahlemann et. al., S. 8; Klotz (2009), S. 18.

structure Management in der Versicherungswirtschaft“ bezweifeln 90 % der IT-Führungskräfte in der Versicherungsbranche, dass ihrem Unternehmen das Zusammenspiel von Schlüsselprozessen und IT gelingt.¹⁶³ Dabei hat EAM für Versicherungen eine zentrale Bedeutung: IT-Manager aus Häusern mit weit entwickelten EAM-Strukturen erwarten eine deutlich über dem Branchenschnitt liegende wirtschaftliche Entwicklung ihrer Unternehmen. Der Grund liegt darin, dass EAM den Versicherungen hilft, Geschäftsziele und dahinter liegende IT-Erfordernisse besser aufeinander abzustimmen. In komplexen FATCA Projekten können durch ein gutes EAM Transparenz geschaffen und die Prozesseffektivität gesteigert werden.

EAM und Compliance greifen also ineinander und korrelieren positiv zueinander. Compliance bedeutet, dass ein Unternehmen die verbindlich vorgegebenen bzw. als verbindlich akzeptierten Vorgaben nachweislich einhält.¹⁶⁴ Die Erreichung der Compliance ist ein Ziel unternehmerischen Handelns und ein Element der ordnungsmäßigen Unternehmensführung (Corporate Governance), da eine Vernachlässigung der Compliance-Aufgaben für Management und Unternehmen zu erheblichen Risiken führen kann.¹⁶⁵ Um z. B. FATCA-Vorgaben einhalten zu können, bedarf es ausgeprägter Maßnahmen zur Steuerung und Überwachung der IT-Systeme. Daher sollte die IT als Teilbereich der Compliance-Anstrengungen getrennt betrachtet werden. Damit wird der steigenden Relevanz der Information als Produktions- und Wettbewerbsfaktor Rechnung getragen.¹⁶⁶ IT-Compliance ist folglich „ein Zustand, in dem alle für die IT des Unternehmens relevanten Vorgaben nachweislich eingehalten werden.“¹⁶⁷ Sowohl die Planung, als auch die Entwicklung und der Betrieb der Informationssysteme sollten den FATCA-Vorschriften entsprechen.¹⁶⁸ Natürlich können die Compliance-Anforderungen auch durch den Einsatz von verschiedenen Softwareprodukten eingehalten werden. Im Rahmen des FATCA-Projektes ist dies beispielsweise durch den Zukauf einer Datenmanagementlösung möglich.

Der IT-Compliance-Begriff wird folglich zum einen so verstanden, dass IT als Mittel zum Erreichen von Compliance genutzt wird, und zum anderen, dass die IT Träger von Compliance-Aufgaben ist.¹⁶⁹ Das Ergebnis, die rele-

EAM und IT-
Compliance

Verantwortung für
Compliance

163 Vgl. Laub (2011), S. 1.

164 Vgl. Klotz (2011), S. 3.

165 Vgl. Falk (2012), S. 1.

166 Vgl. Falk (2012), S. 3.

167 Vgl. Klotz (2009), S. 6.

168 Vgl. Klotz (2011), S. 8.

169 Vgl. Klotz (2009), S. 7.

vanten Vorgaben einzuhalten, sollte in beiden Fällen erreicht werden. Die Verantwortung für die Einhaltung der FATCA Vorschriften liegt in Nicht-FATCA-Partnerländern beim *Responsible Officer*. Doch letztendlich würden sich die Folgen einer Nicht-Compliance auf die Unternehmensleitung auswirken. Diese Folgen können, insbesondere für ein international breit aufgestelltes Unternehmen, immens sein. Daher ist Compliance nach dem Deutschen Corporate Governance Kodex ausdrücklich als Geschäftsführungsaufgabe verankert.¹⁷⁰ Umso schwieriger ist es, alle beteiligten Parteien durch alle Geschäftsbereiche so zu koordinieren, dass notwendige Aufgaben rechtzeitig delegiert werden.

5.4 Chancen einer strategischen Implementierung von FATCA für Versicherungskonzerne

Ist das FATCA-Projekt umgesetzt, ist das Unternehmen nicht nur FATCA konform, sondern konnte im besten Fall zahlreiche weitere Chancen während des Projektes nutzen. Damit hätte das Unternehmen weit mehr erreicht, als nur die Nachteile einer Nicht-Compliance zu vermeiden.

Wie in Kapitel 3.4 erläutert, stellt der heterogene Datenhaushalt bei Versicherungen für die Umsetzung von FATCA ein Problem dar. FATCA ist ein Anlass die Kundendaten neu zu strukturieren und Transparenz in die Systeme zu bringen. Zudem können IT-Prozesse an Qualität gewinnen,¹⁷¹ wenn die neuen Prozesse so aufeinander abgestimmt werden, dass Synergien zu bestehenden Prozessen genutzt werden können und Freiraum für weitere Compliance-Anforderungen geschaffen wird. Neben den USA planen auch die EU und OECD Abkommen, um die steuerliche Informationstransparenz zu erhöhen. Strategisch wertvoll ist es, wenn Unternehmen bereits jetzt weitere, multilaterale Ansätze¹⁷² bedenken, um Anforderungen in der Zukunft leichter umsetzen zu können. Beispielsweise müssen im Rahmen von FATCA bestimmte Daten an die US-Steuerbehörde weitergeleitet werden. Dieser Prozess sollte am besten so entwickelt werden, dass ein Reporting anderer Daten auch an andere Regierungen leicht umsetzbar ist. FATCA kann einen Anstoß geben, die IT-Infrastruktur weniger komplex zu gestalten und somit die Kluft zwischen IT- und Fachbereich, durch eine Optimierung des EAM, zu verkleinern. KOHL betont, dass die Führungs-

Effektive
Vorbereitung
auf weitere
Compliance-
Vorschriften

170 Vgl. Quentmeier (2012), S. 19.

171 Vgl. Klotz (2009), S. 18.

172 Multilateral: „vielseitig“ – Kooperation mehrerer Staaten auf gleichberechtigter Basis.

riege von Versicherungen großes Optimierungspotenzial im eigenen Haus verschenkt, wenn sie sich nicht aktiv mit einem guten EAM auseinandersetzt. AHLEMANN schrieb hierzu: „Companies realize that their IT investments have no value unless they are used to improve organizational effectiveness and efficiency, increase employee productivity and implement new strategies. Hence, the planning of the IS landscape needs to be closely linked to the strategic and organizational directions“.¹⁷³

Weitere Chancen, die durch das FATCA-Projekt entstehen, sind die Einhaltung von IT-Sicherheitszielen, wie Vertraulichkeit, Verfügbarkeit und Integrität sowie die Reduzierung von IT-Risiken, denn Compliance-Maßnahmen sind meistens ein Teil des Risikofrüherkennungs- oder Überwachungssystems,¹⁷⁴ welches optimiert werden kann.

Langfristige Kosteneinsparungen resultieren daneben auch aus der Automatisierung manueller Arbeitsabläufe. Die heterogene Datenlage in Versicherungen kann im Rahmen des FATCA Projekt beseitigt werden, wodurch weitere Arbeitsschritte eingespart werden. Eine einmalige und gute Implementierung führt langfristig zu geringeren Kosten in der IT-Administration und -Wartung oder bei der Durchführung von Prüfungsroutine.¹⁷⁵ Nach FALK „müssen Investitionen in IT-Compliance auch als Chance zur Verbesserung von Qualität, Leistungsfähigkeit und strategischer Ausrichtung der IT angesehen werden.“¹⁷⁶

Insgesamt zeigen die Einblicke in die Umsetzung der FATCA-Projekte, dass FATCA einige Chancen für Unternehmen bietet. Natürlich ist der Umsetzungsaufwand für FATCA als eines der ersten großen regulatorischen Projekte, von denen Versicherungen betroffen sind, gewaltig. Wird allerdings die Chance zur strategischen Implementierung genutzt, kann dies bei der Umsetzung weitere Abkommen zu Verbesserung der steuerlichen Informationstransparenz nützen. Im nächsten Kapitel wird zu lesen sein, welche weiteren Verträge neben FATCA zu erwarten sind und inwieweit FATCA als Grundlage eines gemeinsamen, multilateralen Ansatzes dienen könnte.

Risikofrüherkennung

Kosteneinsparung durch Automatisierung

Chance eines Mehrwerts durch FATCA nutzen

173 Ahlemann et. al. (2012), S. 15.

174 Vgl. Quentmeier (2012), S. 20.

175 Vgl. Klotz/Bartonitz (2011), vom 17.07.2012.

176 Falk (2012), S. 11.

6 FATCA im Rahmen der globalen steuerlichen Informationstransparenzdebatte

6.1 Ausmaß der globalen Steuertransparenzdebatte

HARVEY, der den IRS bei der Entwicklung von FATCA maßgeblich unterstützte, betont, dass zumindest eines der Ziele FATCAs war, es als Modell zur Nachahmung für andere Länder zu entwickeln. Wenigstens ist die Kooperation mit ausländischen Regierungen laut MORSE¹⁷⁷ zwingend erforderlich: „FATCA almost certainly cannot solve the problem of U.S. taxpayers' offshore accounts without the cooperation of non-U.S. governments.“¹⁷⁸ Bis zum Abschluss der ersten Joint Statements im Februar 2012 war FATCA eine unilaterale Maßnahme der USA, also kein Abkommen, das auf Gegenseitigkeit beruht. In jener gemeinsamen Erklärung, äußern die USA „sich in Bezug auf die Erhebung von Informationen über die US-Konten von Steuerinländern des FATCA-Partners und deren automatische Meldung an die Behörden des FATCA-Partners zu Gegenseitigkeit zu verpflichten.“¹⁷⁹ Dieser Gedanke wurde noch einmal im Musterabkommen im Artikel 6 Absatz 1 „Reciprocity“ bekräftigt.

Dennoch stößt FATCA weltweit bei Finanzinstitutionen auf viel negatives Echo. FFIs sind durch FATCA gezwungen, Due Diligence-Maßnahmen und weitere Prozesse zu entwickeln, selbst wenn das Geschäft mit US-Kunden nur einen kleinen Teil der Geschäftstätigkeit ausmacht. Der Unmut hierüber ist nachvollziehbar und könnte sogar zu internationalen Spannungen führen, die den Kapitalmarkt beeinflussen.¹⁸⁰ Ein Kommentar aus einem Interview mit Investment Europe verdeutlicht die Unzufriedenheit der weltweiten Finanzindustrie: „Mit FATCA spielen die USA ihre Marktmacht aus. Gegen den Grundgedanken der Vermeidung von Steuerflucht ist nichts einzuwenden, gegen das Mittel aber schon. Die USA zwingen nämlich ausländische Finanzinstitute mittels eines ausgeklügelten Systems dazu, als verlängertes Arm der US-Steuerfahndungsbehörden zu agieren. Ein bürokratischer Alptraum, dessen Implementierungskosten weltweit mehrere Milliarden Euro verschlingen werden.“¹⁸¹

FATCA als Nachahmemodel

Internationale Unzufrieden über FATCA

177 Susan C. Morse: Professorin für Internationale Steuern und Tax Compliance an der University of California Hastings College of the Law.

178 Morse (2012), S. 2.

179 Joint Statement (2012), S. 3.

180 Vgl. Morse (2012), S. 9.

181 Walker (2012), vom 16.07.2012.

Trotz des Unmuts ist es, wie am Anfang der Arbeit ausgeführt wurde, auch im Interesse zahlreicher weiterer Länder, die internationale Informations- und Transparenz zu erhöhen, um die Verluste durch Steuerhinterziehung durch Offshore-Konten zu minimieren. Von Seiten der EU und der OECD wurden bereits Ansätze zu mehr Steuertransparenz initiiert. Im Folgenden werden diese Ansätze kurz beschrieben. Ob die Gesetze zu einem gemeinsamen, multilateralen Projekt verbunden werden können, wird daraufhin erörtert. Alle Ansätze eint, dass Finanzinstitutionen zur Bekämpfung internationaler Steuerhinterziehung in die Pflicht genommen werden und automatisch entweder Informationen oder eine Strafsteuer (oder beides) an die Heimatregierung der ausländischen Kontoinhaber weiterleiten müssen.¹⁸²

Weitere Ansätze – ein multilaterales Projekt?

6.2 Chancen eines weltweiten Ansatzes für mehr Steuertransparenz

Für das IRS ist die Einführung von FATCA ein Erfolg, sobald die PFFIs die geforderten Due Dilligence-Maßnahmen erfolgreich durchgeführt haben und so die Investmentoptionen für US-Steuerbetrüger stark minimiert sind. Der Erfolg von FATCA basiert auf der Annahme, dass der US-amerikanische Anlagemarkt so mächtig ist, dass eine Nichtteilnahme an FATCA international zu wirtschaftlichen und reputatorischen Schäden führen würde, so dass weltweit die meisten FFIs zur Teilnahme an FATCA gezwungen werden.¹⁸³ Der langfristige Erfolg von FATCA hängt allerdings davon ab, inwieweit nicht-amerikanische Regierungen kooperieren und ebenfalls FATCA-ähnliche Maßnahmen zur Aufdeckung von Steuerhinterziehung einführen.¹⁸⁴

Erfolg von FATCA ist von Kooperation ausländischer Regierungen abhängig

Es ist auch im Interesse internationaler Finanzinstitute, sich aktiv für einen multilateralen Ansatz einzusetzen. Momentan sind die steigenden steuerlichen Transparenzanforderungen und die damit einhergehenden neuen Prozesse für FFIs lästig und sie rufen Widerstand hervor. Zudem entstehen den Finanzinstituten durch FATCA immense Kosten. Diese Kosten könnten allerdings in den nächsten fünf bis 20 Jahren dramatisch ansteigen, wenn weitere Länder ihre eigenen steuerlichen Transparenzsysteme entwickeln. Finanzinstitutionen müssten dann für alle Länder jeweils eigene Reporting- oder Withholdingsysteme entwickeln. Es wäre bedeutend günstiger, wenn gleich ein globaler, multilateraler Standard entwickelt werden würde, als

visionärer Blick bei der Umsetzung notwendig

182 Vgl. Grinberg (2012), S. 4.

183 Vgl. Harvey (2011), S. 22-23.

184 Vgl. Morse (2012), S. 3.

wenn jedes Land sein eigenes System einführen würde.¹⁸⁵ Zurzeit ist es allerdings illusorisch, Hoffnung in ein baldiges gemeinsames Steuerabkommen aller Länder zu setzen. Daher sollten Finanzinstitutionen sehr aufmerksam die Entwicklung weiterer regulatorischer Gesetze verfolgen.

6.3 Bestehende Ansätze zur Verbesserung der steuerlichen Informationstransparenz

Spätestens seit 2008 haben die USA und einige andere Länder weltweit Erfolge bei der Identifizierung von Steuerbetrüchern verzeichnen können. Steuerexperten sehen einen globalen Trend zu verstärktem automatischen Informationsaustausch.¹⁸⁶ Dieser Trend ist nicht nur durch das FATCA-Regime, sondern auch im Rahmen einiger weiterer Ansätze zu sehen.

Trend zum automatischen Informationsaustausch

Der *European Savings Directive* (ESD) adressiert bereits multilateraler als FATCA das Problem der Offshore-Konten, die im Ausland von heimischen Steuerzahlern gehalten werden. Der Ansatz sieht vor, dass eine Bank oder andere „Zahlstellen“ in einem der an ESD teilnehmenden Länder Informationen über geleistete Zinszahlungen an die lokale Regierung weiterleitet.¹⁸⁷ Diese Regierung informiert daraufhin die jeweilige Regierung des Zinszahlungsempfängers über Zahlungen. Einige Länder ziehen es während einer Übergangszeit vor, anstelle der Informationen eine 35 prozentige Quellensteuer von der Zinszahlung abzuziehen und diese an das Heimatland weiterzuleiten. Dadurch können Länder mit ausgeprägtem Bankgeheimnis dieses bewahren.¹⁸⁸ Die Schwächen des ESD ähneln den Schwächen des QI-Systems: Das System ist nicht umfassend genug. Nur Zinszahlungen unterliegen einer Besteuerung oder dem Informationsaustausch bei ESD. Es müssen zudem keine neuen Daten über die Kunden erhoben werden, sondern es darf auf AML- und KYC-Prozesse vertraut werden. Wie bei QI können Kontoinhaber z. B. mit Scheinfirmen den Reportingverpflichtungen entgehen. Dass Kunden diese Möglichkeit der Steuerhinterziehung in Liechtenstein zahlreich nutzten, zeigten die in der Einleitung genannten Skandale im Jahre 2008.¹⁸⁹ Die EU hat die Absicht den ESD zu verstärken.¹⁹⁰ Wegen der aufgezeigten Schwächen hinkt der ESD dem FATCA-System derzeit noch

EU-Savings Directive

185 Vgl. Harvey (2011), S. 25-26.

186 Vgl. Burggraf (2012), vom 17.07.2012.

187 Vgl. Morse (2012), S. 2.

188 Vgl. Commission of the European Communities (2009), S. 11.

189 Vgl. Leicht (2008), vom 10.07.2012.

190 Vgl. ESD (2003), §18.

hinterher. Allerdings ist er bereits ein multilateraler Ansatz, der von mehreren Ländern gemeinsam entwickelt wurde.

Zusätzlich zu FATCA und ESD sind auch Aktivitäten der OECD in Richtung eines automatisierten steuerlichen Informationsaustauschs zu vermerken. 2010 wurde das *Treaty Relief and Compliance Enhancement* (TRACE) entwickelt, welches ebenfalls dem QI-System ähnlich ist. Das Reporting geht hierbei, wie bei dem ESD-System, über die jeweilige lokale Landesregierung. TRACE soll Ende 2012 fertig gestellt werden.¹⁹¹

OECD-TRACE

Zu nennen ist auch die *Multilateral Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters*, die bereits in den 1980er Jahren entwickelt und im November 2011 von den G-20 Mitgliedern in Cannes endgültig verabschiedet wurde. Sie bietet einen multilateralen Rahmen, unter dem ein automatischer, grenzübergreifender Informationsaustausch unter einer Vielzahl an Ländern möglich ist.¹⁹² Mitglieder an dieser Vereinbarung können auch Länder sein, die nicht Mitglied der OECD sind. Erfolge mit beiden Maßnahmen konnten bei dem Treffen der G20-Länder in Mexiko im Juni 2012 bestätigt werden.¹⁹³

OECD-Multilateral
Convention on
Mutual
Administrative
Assistance in Tax
Matters

Ähnlich wie die Initiative der EU haben die Ansätze der OECD den Vorteil, dass bereits bei der Entwicklung der Vorschriften viele Länder an einem gemeinsamen Ziel gearbeitet haben. Jedoch bedürfen internationale Gesetzesvorhaben, bei denen zahlreiche Länder involviert sind, meist etliche Jahre, bis sie letztendlich in Kraft treten können. Um dieser Tatsache entgegen zu wirken, haben die USA mit FATCA ein umfassenderes Maßnahmenpaket gestartet, dessen Implementierung kurz vor der Vollendung steht und verhältnismäßig schnell weltweit umzusetzen ist. Die Entwicklung des Gesetzes war der erste Schritt der USA. Mit den Joint Statements, welche die USA, Frankreich, Deutschland, Italien Spanien und Großbritannien und später auch die Schweiz und Japan veröffentlichten, wurde ein zweiter Schritt in Richtung internationaler Kooperation gemacht. Ein Datenaustausch wird zumindest auf bilateraler Basis mit den Partnerländern bald erfolgen. Der nächste Schritt wäre ein multilateraler Ansatz, um wirklich effektiv und langfristig mehr steuerliche Informationstransparenz zu erreichen. Ob sich FATCA als Basis solch eines Ansatzes eignen würde, wird im nächsten Abschnitt geklärt.

Vor- und Nachteile
der OECD-Ansätze

191 Vgl. Wall (2012), vom 09.07.2012.

192 Vgl. Grinberg (2012), S. 53.

193 Vgl. OECD (2012), S. 2.

6.4 FATCA als ein Modell eines multilateralen Ansatzes

Die Vorteile eines multilateralen FATCA-Ansatzes lassen sich am einfachsten an einem Beispiel erklären. Dazu sollen die Auswirkungen aufgezeigt werden, die entstehen, wenn ein anderes Land (Land X) sich entscheidet würde, ebenfalls FATCA einzuführen.¹⁹⁴ Unter „FATCA einführen“ ist dabei zu verstehen, dass ein Land X die FATCA-Vorschriften auf die internationalen Einkommen seiner Bürger anwenden würde. Würde ein FFI aus einem dritten Land in Vermögen aus den USA oder aus Land X investieren, müsste das FFI sowohl US-Kunden, als auch Kunden aus Land X identifizieren und entsprechende Informationen weiterleiten. Die Folge aus dem gemeinsamen Ansatz wäre, dass die Entwicklung von Due Dilligence-Maßnahmen bei dem FFI einen größeren Kundenstamm betreffen würde. Weitere FFIs, die in Erwägung ziehen, NPFFIs zu bleiben, würden sich Investimentooptionen sowohl in den USA als auch im Land X versperren. Und auch ein US-Steuerhinterzieher könnte nicht mehr sowohl in Vermögen aus den USA, als auch aus Land X investieren. Zudem würde sich Land X der Marktmacht und dem Einfluss der USA anschließen, wodurch es überhaupt für Land X erst möglich ist, ein FATCA-ähnliches System einzuführen.

Die USA könnten weltweite Vorbehalte gegenüber FATCA durch einen multilateralen Ansatz abmildern und dessen Wirksamkeit deutlich ausweiten. Wie bereits im Joint Statement erklärt wird, wollen die Partnerländer „mit anderen FATCA-Partnern, der OECD und ggf. der EU zusammenzuarbeiten, um FATCA mittelfristig zu einem allgemeinen Modell für den automatischen Informationsaustausch zu machen, einschließlich der Ausarbeitung standardisierter Melde- und Sorgfaltspflichten.“¹⁹⁵ Das lässt darauf schließen, dass die USA bilateral als auch multilateral mit anderen Ländern ernsthaft an einer gemeinsamen Lösung für die Offshore-Konten arbeitet.¹⁹⁶

FATCA basiert auf den Grundsätzen *Identifikation*, *Reporting* und *Withholding*. Würden andere Länder diesen Ansatz übernehmen, so dass es zu einem multilateralen FATCA-Ansatz kommt, wäre es nicht zwangsläufig notwendig, dass sie in allen Punkten des Ansatzes übereinstimmen. Ziel wäre ein gemeinsames „Level Playing Field“, also ein kleinster gemeinsamer Nenner und eine Gleichbehandlung der Länder bei der Entwicklung eines standardisierten Sets an Voraussetzungen zur Identifizierung der je-

Vorteile eines multilateralen FATCA Ansatzes

Multilateraler FATCA Ansatz als Lösung

Kleinster gemeinsamer Nenner im internationalen Ansatz

194 Vgl. Harvey (2011), S. 24 ff.

195 Joint Statement (2012), S. 4.

196 Vgl. Harvey (2012), S. 15.

weiligen Landessteuerpflichtigen. Hierfür wären einige prinzipielle Rahmenbedingungen eines solchen multilateralen Systems zu klären.¹⁹⁷

■ *Sollen Daten in einem Reporting-Modell oder nur eine Strafsteuer an das jeweilige Heimatland übertragen werden?*

Länder mit einem ausgeprägten Bankgeheimnis haben großes Interesse ihre Kundendaten geheim zu halten. Reine Withholding-Verträge stehen einem globalen Reporting-System allerdings entgegen. Viele Steuerexperten bevorzugen ein Reporting-Modell, da eine Datenweitergabe es erschwert, sowohl Steuern bei einer Erstanlage auf ein Offshore-Konto als auch bei Kapitaleinkünften auf diesem Konto zu hinterziehen.¹⁹⁸ Überdies ermöglichen es Daten über ausländische Steuerbürger, gezielter nach diesen suchen zu können, da die Regierungen ihre Suchindizes stetig verfeinern können.¹⁹⁹ GRINBERG²⁰⁰ geht sogar so weit zu sagen, dass bilaterale anonyme Withholding-Verträge unvereinbar mit einem breit angelegten multilateralen Reportingsystem sind.²⁰¹ In Bezug auf ein globales FATCA-System wäre ein Withholding-System als Ausnahme nur dann sinnvoll, wenn es eine wirklich schmerzhaft hohe Strafsteuer auf alle Einkommen aller Konten von Ausländern beinhalten würde. Für ehrliche Steuerbürger sollte es zudem die Möglichkeit geben, durch Datenoffenlegung der Strafsteuer zu entgehen. Solch ein Mischsystem würde einen Kompromiss zwischen einem Reporting- und einem Withholding-System darstellen. Insgesamt gesehen ist eine Ausnahmeregelung für den Erfolg eines multilateralen Informationsaustausches jedoch nicht sinnvoll.

Gewisse Form des Reportings effektiver im Steuerhinterziehungskampf

■ *Sollen die FFIs die Daten direkt an das Heimatland der Kunden (B2G) oder über eine lokale Steuerbehörde (B2G2G), weiterleiten?*²⁰²

FATCA sieht die Variante des direkten Reportings vor, wogegen der ESD und TRACE die B2G2G Variante in Betracht ziehen. Das direkte Reporting hat den Vorteil, dass keine Zwischenstelle für Verkomplizie-

I.d.R. B2G-Reporting

197 Vgl. Harvey (2012), S. 16 ff.

198 Vgl. Harvey (2012), S. 17.

199 Vgl. Morse (2012), S. 13.

200 Prof. Itai Grinberg war bis zum Sommer 2011 im Beratungsstab des Internationalen Steuer Komitees der US-Finanzbehörde und an der Entwicklung von FATCA maßgeblich beteiligt. Aktuell ist Professor für Recht an der Georgetown University.

201 Vgl. Grinberg (2012), S. 3.

202 B2G: Business/Finanzinstitution leitet die Informationen direkt an Regierung (Government) weiter (ESD); B2G2G: Business/Finanzinstitution leitet die Information erst an die lokale Regierung, diese leitet dann die Information an die Regierung des Steuerbürgers weiter (FATCA).

rungen und Fehlerquellen sorgen kann. Auf der anderen Seite können Konflikte mit lokalen Datenschutzgesetzen durch die zweite Variante umgangen werden. Für einen multilateralen FATCA-Ansatz wäre es vorstellbar, in Bezug auf Reporting ähnlich dem Musterabkommen vorzugehen: In der Regel wird direkt an das Heimatland der Kunden berichtet, es sei denn, es wurde in einem separaten Abkommen beschlossen, die Daten zunächst an die lokale Steuerbehörde fließen zu lassen.

■ *Sollte ein multilaterales System auf Ländern oder auf FFIs fokussieren?*

FATCA sieht vor, einzelne FFIs auf eine schwarze Liste zu setzen. Dies erscheint als Umsetzungsvariante für die nächste Zeit als sinnvoll, denn etlichen Ländern wird es nicht möglich sein, sich zeitnah an einem multilateralen System zu beteiligen und alle ihre Finanzinstitutionen zu zwingen, an einem Due Diligence und Reporting-System teilzunehmen.

Schwarze Liste
nicht
teilnehmender
Länder

■ *Zuckerbrot oder Peitsche?*

Die USA haben sich entschieden, mit der „30 %-Strafsteuer-Peitsche“ FFIs zur Teilnahme an FATCA zu zwingen. Der Erfolg dessen hängt davon ab, wie einheitlich und konsequent solch eine Strafsteuer in den teilnehmenden Ländern eingeführt wird, wie „schmerzhaft“ diese ist und wie wichtig das jeweilige Land auf dem internationalen Kapitalmarkt überhaupt ist, d. h. inwieweit in dem Land trotz einer Strafsteuer investiert werden würde.²⁰³ Für Regierungen besteht durch ein multilaterales System der Anreiz, selbst Daten aus zahlreichen Ländern über eigene Steuerhinterzieher zu erhalten. Dies würde deutlich über die Daten eines bilateralen Ansatzes, wie dem des Joint Statements, hinausgehen. Dies sollte genügend „Zuckerbrot“ sein, um auf die heimischen Finanzinstitutionen wiederum genügend Druck auszuüben, sich an einem internationalen Informationsaustausch zu beteiligen

Zuckerbrot und
Peitsche

7 Fazit und Ausblick

FATCA bestätigt den internationalen Trend zu mehr steuerlicher Informationstransparenz. Ziel des US-Gesetzes ist es, die Steuerflucht aus den USA einzuschränken und das Steueraufkommen durch die Erfassung aller US-

Gewaltige
Auswirkungen von
FATCA

²⁰³ Vgl. Morse (2012), S. 15-16.

Steuerpflichtigen zu erhöhen. Wie in der Arbeit am Beispiel der Versicherungsbranche gezeigt wurde, sind die Auswirkungen auf die Unternehmen weltweit immens. FFIs sind verpflichtet, Informationen über das Einkommen ihrer US-Kunden zu sammeln und in die USA weiterzuleiten. Dies bringt weitreichende Due Diligence-Anforderungen mit sich und stellt insbesondere für internationale Versicherungskonzerne, die eine sehr heterogene Datenbasis haben, eine große Herausforderung dar. Das FATCA-Umsetzungsprojekt wird komplex sein, besonders weil fast alle Bereiche eines Versicherers betroffen sind, wobei die IT eine Schlüsselrolle spielt. Mit Blick auf diese Rolle kann FATCA auch als Chance betrachtet werden, die Unternehmensarchitektur neu zu strukturieren und die Schnittstelle zwischen IT und Management zu stärken.

Es ist aber nicht abzustreiten, dass auf die Betroffenen ein enormer Implementierungsaufwand zukommt, welcher in Anbetracht der Kürze der Zeit schwer zu bewältigen ist. FATCA bedeutet einen extremen Anstieg der Compliance-Kosten, die von den ausländischen Finanzintermediären selbst zu tragen sind. Es mag zunächst erschreckend sein, welche immensen Auswirkungen ein US-Gesetz auf nicht-amerikanische Unternehmen haben kann. Die Verärgerung der Finanzindustrie über den gewaltigen Umsetzungsaufwand ist nachvollziehbar. Da Versicherungspolicen kaum Potential zur Steuerhinterziehung bieten, scheint besonders die Assekuranz von einer ungerechten Lastenverteilung betroffen zu sein.

Ungerechte
Lastenverteilung
für die Assekuranz

In Anbetracht einer sich stetig weiter integrierenden Finanzwelt ist jedoch ein Gesetz wie FATCA dringend notwendig oder sogar längst überfällig. Es ist ein Widerspruch in sich, dass Vermögen im Inland besteuert wird, aber diejenigen, die über genügend Know-how und Einkommen verfügen, ihr Vermögen ins Ausland verlagern und keine Steuern zahlen müssen. Die internationale Bestrebung zu mehr steuerlicher Informationstransparenz ist daher absolut begrüßenswert. Zum jetzigen Zeitpunkt leidet vor allem die Bevölkerungsschicht, die kein Vermögen zur Steuerhinterziehung besitzt, unter den fehlenden Steuereinnahmen. Länder, bei denen die Schere zwischen arm und reich besonders eklatant auseinander trittet, sind davon besonders betroffen. Der 2010 verabschiedete HIRE-Act hatte zum Ziel die wachsende Arbeitslosigkeit in den USA zu bekämpfen und damit den Bürgern, die am meisten unter den Folgen der Weltwirtschaftskrise leiden, zu helfen. Es ist vorgesehen, dass die zusätzlichen Steuereinnahmen, die durch FATCA entstehen werden, zur Finanzierung des HIRE-Acts dienen. Angesichts der Situation des Landes und der Lage der Weltwirtschaft ist es

FATCA als Schritt
in die richtige
Richtung

nachvollziehbar, dass die USA den gemeinsamen, etwas zähen Bemühungen mit der OECD und Europa zügig einen Schritt vorausgegangen sind. Um wirklich effektiv die internationale Steuerhinterziehung zu bekämpfen, strebt die USA weiterhin eine weltweite Kooperation an. Unternehmen der Finanzbranche müssen sich daher auf weitere Abkommen zur Steigerung der Informationstranstransparenz einstellen.

Quellenangaben

- Ahlemann et. al. (2012)*: Ahlemann, Frederik; Legner, Christine; Schäfczuk, Daniel: Strategic Enterprise Architecture Management: Challenges, Best Practices, and Future Developments. Springer, Berlin/Heidelberg, 2012.
- Alpha (2012)*: Alpha FMC: Achieved Insights – Time to think, not to rush. 2012, online verfügbar unter:
http://www.alphafmc.com/news_and_insight/archived_insights.html (Zugriff am 09.12.2012).
- Außendahl et. al. (2011)*: Außendahl, Frank; Birker, Christian; Pesch, Katja: FATCA als Herausforderung für die Tax Compliance - Neue US-Quellenbesteuerung führt zu Offenlegungspflichten für Finanzinstitutionen. In: ZRFC, 2011, Jg. 6, Heft 3, S. 228-236.
- BDSG (1990)*: Bundesregierung Deutschland: *Bundesdatenschutzgesetz* (BDSG). 1990, online verfügbar unter: http://www.gesetze-im-internet.de/bdsg_1990/BJNR029550990.html (Zugriff am 09.12.2012).
- Bohinc (2010)*: Bohinc, Tomas: Grundlagen des Projektmanagements - Methoden, Techniken und Tools für Projektleiter. GABAL, Offenbach, 2010.
- Buge (2011)*: Buge, Ronald: FATCA-Grundlagen und Bedeutung für operativ tätige Unternehmen außerhalb des Finanzsektors. In: Corporate Finance Law, 2011, Heft 7, S. 364–373.
- Burggraf (2012)*: Burggraf, Helen: 'FATCA partnership' not unlike EUSD, KPMG expert says. In: International Advisor vom 01.03.2012, verfügbar unter: <http://www.international-adviser.com/news/tax---regulation/fatca-partnership-not-unlike-eusd> (Zugriff am 09.12.2012).
- Cohn (2012)*: Cohn, Michael: U.S. Strikes FATCA Deals with Switzerland and Japan. In: Accounting Today vom 21. Juni 2012, Washington D.C., online verfügbar unter: <http://www.accountingtoday.com/news/fatca-switzerland-japan-treasury-63091-1.html?zkPrintable=true> (Zugriff am 09.12.2012).
- Dizdarevic (2010)*: Dizdarevic, Melissa: The FATCA Provisions of the Hire Act: Boldly Going Where No Withholding Has Gone Before. In: Fordham Law Review, 2010, Heft 79, online verfügbar unter:
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1806712 (Zugriff am 09.12.2012).
- Döhle (2011)*: Döhle, Marion: FATCA. Foreign Account Tax Compliance Act - strafsteuerbewährte Tax Compliance-Tätigkeit im Interesse der US-Finanzverwaltung. In: ZRFC, 2011, Jg. 6, Heft 3, S. 110-116.
- Döhle (2012)*: Döhle, Marion: Fatca-Regelungen in Deutschland. Auf dem Weg zum globalen Informationsaustausch?. In: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 2012, Jg. 65, Heft 6, S. 279-281.
- Dormann/Lechner (2011)*: Dormann, Hieronymus T. ; Lechner, Christoph: Regulatorischer Wandel - Chancen und Risiken für die Versicherungsbranche. Hrsg. v. KPMG/Universität St. Gallen, 2011, verfügbar unter:
http://www.kpmg.com/CH/de/Library/Articles-Publications/Documents/Branchen/pub_20111115_regulatorischer-wandel-insurance_de.pdf (Zugriff am 09.12.2012).
- Ernst & Young (2012 a.)*: Ernst & Young: Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA) - Proposed Regulations bringen neue Herausforderungen. Zürich,

- 2012, online verfügbar unter:
[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/FATCA_Proposed_Regulations_bringen_neue_Herausforderungen/\\$FILE/Ernst%20%20Young_FATCA_brochure_Mar-2012_deutsch_low-res.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/FATCA_Proposed_Regulations_bringen_neue_Herausforderungen/$FILE/Ernst%20%20Young_FATCA_brochure_Mar-2012_deutsch_low-res.pdf) (Zugriff am 09.12.2012).
- Ernst & Young (2012 b.)*: Ernst & Young: Insurance Alert - Proposed FATCA regulations provide specific guidance to insurance companies regarding application and implementation. New York, 2012, verfügbar unter:
http://www2.eycom.ch/publications/items/insurance/201202_insurance_alert/201202_EY_Insurance_Alert.pdf (Zugriff am 09.12.2012).
- ESD (2003)*: European Union: Council Directive 2003/48/EC on taxation of savings income in the form of interest payments - European Savings Directive (ESD). 2003, online verfügbar unter:
http://info.portaldasfinancas.gov.pt/NR/rdonlyres/7EA63C6F-0908-4CFE-85E8-0D964A469013/0/Council_Directive_200348EC.pdf (Zugriff am 09.12.2012).
- European Commission (2009)*: Commission of the European Communities: Promoting Good Governance in Tax Matters. Brüssel, 2009, online verfügbar unter: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2009:0201:FIN:EN:PDF> (Zugriff am 09.12.2012).
- Falk (2012)*: Falk, Michael: IT-Compliance in der Corporate Governance. Anforderungen und Umsetzung. Gabler, Wiesbaden, 2012.
- Förderbank Bayern (2012)*: Förderbank Bayern: Kundeninformationsblatt zur Deminimis-Regel. München, 2012, online verfügbar unter
http://www.ifa.de/website/downloads/merkblaetter/uebergreifend/info_deminimis.pdf (Zugriff am 09.12.2012).
- Fromme (2012)*: Fromme, Herberth: US-Steuergesetz ärgert Versicherer. In: Financial Times Deutschland vom 21.3.2012, online verfügbar unter:
<http://www.ftd.de/unternehmen/versicherungen/fatca-us-steuer-gesetz-aergert-versicherer/70011893.html> (Zugriff am 09.12.2012).
- G-20 (2009)*: G-20: Leader's Statement: The Pittsburgh Summit. G-20 Gipfel 24-25. September 2009. Pittsburgh, 2009, verfügbar unter:
http://www.bmas.de/SharedDocs/Downloads/EN/g20-statements.pdf?__blob=publicationFile (Zugriff am 09.12.2012).
- Gerber/Aerberli(2011)*: Gerber, Samuel; Aerberli, Urs: Steuerabkommen: Der Vertrag gilt auch für Versicherer. In: Handelszeitung vom 17.8.2011., online verfügbar unter:
<http://www.handelszeitung.ch/konjunktur/schweiz/steuerabkommen-der-vertrag-gilt-auch-fuer-versicherer> (09.12.2012).
- Gottschalck (2012)*: Arne Gottschalck: 500 Milliarden Dollar Kollateralschaden. In: Manager Magazin vom 12.4.2012, verfügbar unter: <http://www.manager-magazin.de/finanzen/artikel/0,2828,826604,00.html> (Zugriff am 09.12.2012).
- Grinberg (2012)* - Grinberg, Itai: Beyond FATCA: An Evolutionary Moment for the International Tax System. Georgetown University Law Center, 2012, online verfügbar unter:
http://scholarship.law.georgetown.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1162&context=fwps_papers (Zugriff am 09.12.2012).
- Hartrott/Heinemann (2012)* - Hartrott, Sebastian; Heinemann, Mark D.: Der Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA) - Steuersanktionierte Offen-

- legungspflichten für die Finanzindustrie. In: Betriebs-Berater, 2012, Jg. 67, Heft 11, S. 671-681.
- Harvey (2011)* - Harvey, J. Richard (Dick): Offshore Accounts: Insider's Summary of FATCA and its Potential Future. In: Villanova Law Review, 2011, Jg. 57, Heft 3, online verfügbar unter: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1969123 (Zugriff am 09.12.2012).
- Harvey (2012)* - Harvey, J. Richard (Dick) (2012): FATCA and Schedule UTP: Are these Unilateral US Actions Doomed Unless Adopted by Other Countries? Villanova University School of Law Paper 2012-2005, 2012, online verfügbar unter: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2029963 (Zugriff am 09.12.2012).
- Hauschke (2010)* - Hauschke, Inge: Strategic IT-Management – A Toolkit for Enterprise Architecture Management. Springer, Berlin/Heidelberg, 2010.
- Hirszowicz (2001)* - Hirszowicz, Christine: Fiskalpolitischer Aktivismus auf Internationaler Ebene - Kostspielig und Ineffizient. Hrsg. v. Institut für Schweizerisches Bankenwesen der Universität, Zürich, 2001, Heft 30, online verfügbar unter: http://www.econbiz.de/archiv1/2008/45322_fiskalpolitischer_aktivismus_international.pdf (Zugriff am 09.12.2012).
- IRS (2012)* - Internal Revenue Service: Regulations Relating to Information Reporting by Foreign Financial Institutions and Withholding on Certain Payments to Foreign Financial Institutions and Other Foreign Entities, REG-121647-10 - Proposed Regulations. 2012, online verfügbar unter: <http://www.irs.gov/pub/newsroom/reg-121647-10.pdf> (Zugriff am 09.12.2012).
- Joint Statement (2012)* - Regierung von Deutschland, Frankreich Italien Spanien und Großbritannien: Gemeinsame Erklärung über eine zwischenstaatliche Vorgehensweise zur Verbesserung der Steuerehrlichkeit im grenzüberschreitenden Bereich und zur Umsetzung des Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA) – Joint Statement. 2012, online verfügbar unter: http://www.bdo.de/fileadmin/user_upload/pdf_publicationen/broschueren/FATCA/Gemeinsame_Erklaerung_zu_FATCA_de.pdf (Zugriff am 09.12.2012).
- Kastner/Müller (2012)* - Kastner, Eva-Maria; Müller, Kirsten: FATCA – Vorstellung der Umfrageergebnisse (Confidential). Hrsg. v. Versicherungsforen Leipzig, 2012.
- Kessler/Winkelhofer (2004)* - Kessler, Heinrich; Winkelhofer, Georg A.: Projektmanagement - Leitfaden zur Steuerung und Führung von Projekten. Springer, Berlin/Heidelberg, 2004.
- Klotz (2009)* - Klotz, Michael: IT-Compliance-Ein Überblick. dpunkt-Verlag, Heidelberg, 2009.
- Klotz (2011)* - Klotz, Michael: Regelwerke der IT-Compliance – Klassifikation und Übersicht. In: SIMAT Arbeitspapiere, Hrsg. v. Michael Klotz, Stralsund, 2011.
- Klotz/Bartonitz (2011)* - Klotz, Michael; Bartonitz, Martin: IT-Compliance - Nie mehr gegen die Regeln verstoßen. Stralsund/Berlin, 2011, online verfügbar unter: <http://www.business-wissen.de/organisation/compliance-in-der-it/> (Zugriff am 09.12.2012).

- KPMG (2011)* - KPMG: Notice 2011-53 – Weitere Anwendungsvorschriften. Düsseldorf, 2011, online verfügbar unter: http://www.kpmg.de/docs/201107_fatca_news.pdf (Zugriff am 09.12.2012).
- KPMG (2012 a.)* - KPMG: FATCA Erfahrungsaustausch - Auswirkungen der neuen Proposed Regulations auf Versicherungen und Pensionskassen. Wien, 2012, online verfügbar unter: http://www.kpmg.at/fileadmin/KPMG/Veranstaltungen/Vortraege/FATCA_Erfahrungsaustausch_210312.pdf (Zugriff am 09.12.2012).
- KPMG (2012 b.)* - KPMG: FATCA: Challenges and insights for pension funds. N, 2012, online verfügbar unter: <http://www.kpmginstitutes.com/taxwatch/insights/2012/pdf/fatca-and-pension-funds.pdf> (Zugriff am 09.12.2012).
- Krummacker/Schulenburg (2010)* - Krummacker, Simone; Schulenburg, J.-Matthias G. von der: Unsicherheit - Versicherung - Sicherheit. Wie Risiken kalkulierbar gemacht werden können. Universität Hannover, 2010, online verfügbar unter: http://www.uni-hannover.de/imperia/md/content/alumni/alumnicampus/alumnicampusausgabe/5/44-46_krummacker.pdf (Zugriff am 09.12.2012).
- Kunze (2009)* - Kunze, Bettina: KYC - Know Your Customer. Hrsg. v. Bosch Software Innovations, Immenstaad, 2009, online verfügbar unter: http://www.bosch-si.de/fileadmin/pdf/white-paper/KYC_DE.pdf (09.12.2012).
- Kuster (2011)* - Kuster, Jürg: Handbuch Projektmanagement. Springer, Berlin/Heidelberg, 2011.
- Lankhorst (2010)* - Lankhorst, Marc M.: Enterprise architecture at work - Modelling, communication and analysis. Springer, Berlin [etc.], 2010.
- Laub (2011)* - Laub, Thorsten: Nur jede zehnte Versicherung beherrscht Zusammenspiel von Strategie und IT. Hrsg. v. PPI AG Informationstechnologie, 2011, online verfügbar unter: http://www.ppi.de/fileadmin/pdf/Pressemitteilungen/PI_EAM-Strategie_und_IT.pdf (Zugriff am 09.12.2012).
- Leicht (2008)* - Leicht, Robert: Liechtenstein im Schwitzkasten. In: ZEIT online vom 20.02.2008, online verfügbar unter: <http://www.zeit.de/online/2008/08/liechtenstein-leicht> (Zugriff am 09.12.2012).
- Litke (2007)* - Litke, Hans-Dieter: Projektmanagement - Methoden, Techniken, Verhaltensweisen, evolutionäres Projektmanagement. Hanser, München, 2007.
- Mayr (2012)* - Mayr, Hans: Comment Letter Allianz - Pop. Regs. §§1.1471-1 - 1.1474-1 (REG-12647-10). 27.04.2012, online verfügbar unter: <http://www.cticompliance.com/assets/pdf/AllianzSE.pdf> (Zugriff am 09.12.2012).
- Meek (2012)* - Meek, Jessica: Insurance sector struggles with US regulators' lack of clarity on Fatca. In: Operational Risk & Regulation vom 25.01.2012, S. 18-21.
- Morgenthau (2008)* - Robert M. Morgenthau: Tax Evasion Nation. In: The American Interest, September/Oktober 2008, online verfügbar unter: <http://www.the-american-interest.com/article-bd.cfm?piece=465> (Zugriff am 09.12.2012).
- Morse (2012)* - Morse, Susan C.: Ask for Help, Uncle Sam: The Future of Global Tax Reporting. In: Villanova Law Review, Jg. 57, 2012, online verfügbar

- unter: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1999101 (Zugriff am 09.12.2012).
- OECD (2012)* - OECD: Progress Report to the G 20. Los Cabos, Mexico, June 2012, online verfügbar unter: http://www.oecd.org/ctp/exchangeofinformation/G20_Progress_Report_June_2012.pdf (Zugriff am 09.12.2012).
- Patzak/Rattay (2004)* - Patzak, Gerold; Rattay, Günter: Projektmanagement – Leitfaden zum Management von Projekten, Projektportfolios und projektorientierten Unternehmen. Linde, Wien, 2004.
- Petsch/Nissen (2009)* - Petsch, Mathias; Nissen, Volker: IT-Systeme in der Versicherungswirtschaft auf Basis kundenorientierter Prozess. Hrsg. v. Technische Universität Ilmenau, 2009, online verfügbar unter: <http://subs.emis.de/LNI/Proceedings/Proceedings154/gi-proc-154-351.pdf> (Zugriff am 09.12.2012).
- Pohl (2012)* - Pohl, Detlef: Lebensversicherer suchen neue Anlageformen. In: dvb-aktuell vom 20.4.2012, online verfügbar unter: http://www.deutsche-versicherungsboerse.de/dvb-aktuell/Lebensversicherer-suchen-neue-Anlageformen-am_24803.html (Zugriff am 09.12.2012).
- Poser/Wagner (2007)* - Poser, Katja; Wagner, Maik: Das Newsvendor Modell mit nicht-linearer Kostenfunktion und seine Anwendung bei nicht-proportionalen Rückversicherungsverträgen. Friedrich-Schiller-Universität Jena, 2007, online verfügbar unter <http://www.wiwi.uni-jena.de/Papers/wp-jbe200715.pdf> (Zugriff am 09.12.2012).
- PwC (2012 a.)* - PwC: Insurance Tax Newsflash - aktuelle steuerliche Entwicklungen. Hrsg. v. PricewaterhouseCoopers AG WPG, 2012, online verfügbar unter: <http://www.pwc.de/de/newsletter/finanzdienstleistung/assets/PwC-Insurance-Tax-Newsflash-Februar-2012-FATCA.pdf> (Zugriff am 09.12.2012).
- PwC (2012 b.)* - PwC: FATCA für Versicherungen - vieles ist zu tun. Vortrag im Rahmen der Veranstaltung der Österreichischen Gesellschaft für Versicherungsfachwissen. Hrsg. v. PricewaterhouseCoopers AG WPG, 2012, online verfügbar unter: <http://www.gvfw.at/images/Files/Downloads/vortrag-fatca-online12.pdf> (Zugriff am 09.12.2012).
- PwC (2012 c.)* - PwC: FATCA Proposed Regulations Timelines (confidential). PricewaterhouseCoopers AG WPG, Frankfurt am Main, 2012.
- PwC (2012 d.)* - PwC: FS Tax Academy (FATCA). Workbook 1 "Reliefs facing higher complexity" (confidential). PricewaterhouseCoopers AG WPG, Frankfurt am Main, 2012.
- PwC (2012 e.)* - PwC: Round Table Versicherungen. Ihr Tag, Ihre Ergebnisse (confidential). PricewaterhouseCoopers AG WPG, Köln, 2012.
- PwC (2012 f.)* - PwC: PwC meets FATCA (confidential). PricewaterhouseCoopers AG WPG, Frankfurt am Main, 2012.
- PwC (2012 g.)* - PwC: FATCA - Implementierung (confidential). PricewaterhouseCoopers AG WPG, Frankfurt am Main, 2012.
- PwC (2012 h.)* - PwC: FATCA Round Tabel Banking – Gewappnet für die nächste Runde FATCA (confidential). PricewaterhouseCoopers AG WPG, Frankfurt am Main, 2012.

- Quentmeier (2012)* - Quentmeier, Helma: Praxishandbuch Compliance. Grundlagen, Ziele und Praxistipps für Nicht-Juristen. Gabler/Springer, Wiesbaden, 2012.
- Roth (2012)* - Roth, Antoinette: Foreign Account Tax Compliance Act. Hrsg. v. Trivadis, 2012, online verfügbar unter:
http://www.trivadis.com/fileadmin/user_upload/Solutions/Financial_Services/Whitepaper_FATCA_March_2012_final.pdf (Zugriff am 09.12.2012).
- Rudolff/Ferstl (2009)* - Rudolff, Lars; Ferstl, Christian: Vereinfachte Risikoanalyse: Die größten Risiken im Blick. Mit Risikoanalysen kann für Fachbereiche und Management die IT-Sicherheit transparent gemacht werden. Hrsg. v. Secaron AG, 2009, online verfügbar unter:
http://www.itseccity.de/?url=/content/fachbeitraege/grundlagen/090604_fac_g ru_secaron.html (Zugriff am 09.12.2012).
- Ruiner (2011)* - Ruiner, Christoph: Foreign Account Tax Compliance Act – Überblick, Handlungsalternativen und Handlungsbedarfe. In: Der Betrieb vom 28.10.2011, Heft 43, S. 2403–2407.
- Schwarzer (2009)* - Schwarzer, Bettina: Einführung in das Enterprise Architecture Management - Verstehen, Planen, Umsetzen. Norderstedt, 2009, online verfügbar unter http://www.itm-consulting.de/Portals/0/Dokumente/Einfuehrung_in_das_Enterprise_Architecture_Management.pdf (Zugriff am 09.12.2012).
- Shulman (2011)* - Shulman, Douglas H.: Prepared Remarks of Douglas H. Shulman, Commissioner of Internal Revenue, Before the IRS/George Washington University 24th Annual Institute on Current Issues in International Taxation. Washington D.C., 2011, online verfügbar unter:
<http://www.irs.gov/uac/Prepared-Remarks-of-Douglas-H.-Shulman,-Commissioner-of-Internal-Revenue.-to-the-CERCA-Fall-Meeting-2011> (Zugriff am 09.12.2012).
- Stockkamp/Beermann (2007)* - Stockkamp Michael; Beermann, Björn: Regulatorische Flut - Untergehen, mitschwimmen oder auf der Welle reiten? In: Versicherungsbetriebe vom 19.09.2007, online verfügbar unter:
<http://www.versicherungsbetriebe.de/data/beitrag/Artikel-Untergehen-mitschwimmen-oder-auf-der-Welle-reiten-1406496.html> (Zugriff am 09.12.2012)
- Süddeutsche Zeitung (2008)* - Süddeutsche Zeitung: Schwere Vorwürfe an die UBS. In: Süddeutsche Zeitung vom 17.7.2008, online verfügbar unter:
<http://www.sueddeutsche.de/geld/vereinigte-staaten-schwere-vorwuerfe-an-die-ubs-1.363231> (Zugriff am 09.12.2012).
- The Economist (2011)* - The Economist: Scratched by the FATCA. Congress creates a bureaucratic nightmare for fund managers. In: The Economist vom 26.11.2011, online verfügbar unter:
<http://www.economist.com/node/21540270/comments> (Zugriff am 09.12.2012).
- Thurner (2008)* - Thurner, Martin: Die Besteuerung der privaten Lebensversicherung nach altem und neuem Recht. GRIN, München, 2008.
- unfallversicherungen-vergleich.de (2012)*: Unfallversicherungen-vergleich.de: Unfallversicherung mit Beitragsrückgewähr. 2012, verfügbar unter:
<http://www.unfallversicherungen-vergleich.com/Lexikon/Unfallversicherung-mit-Beitragsrueckgewaehr.php> (Zugriff am 09.12.2012).

- US Senate (2008)* - US Senate: Tax Haven Banks and US-Tax Compliance Staff Report. Hrsg. v. Permanent Subcommittee on Investigations Committee on Homeland Security and Governmental Affairs, 2008, online verfügbar unter: <http://www.hsgac.senate.gov/imo/media/doc/071708PSIRReport.pdf?attempt=2> (Zugriff am 09.12.2012).
- US Senate (2010)* – Congressional Record - Senate: Congressional Record Volume 156, Issue 40. HIRE Act. 2010, online verfügbar unter: <http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/CREC-2010-03-18/pdf/CREC-2010-03-18-pt1-PgS1745.pdf> (Zugriff am 09.12.2012).
- Versicherungsforen (2011)* - Versicherungsforen Leipzig: FATCA - US-Steuer-gesetz stellt deutsche Versicherer vor strategische Entscheidungen und erfordert hohen Umsetzungsaufwand (confidential). Versicherungsforen Leipzig, Leipzig, 2011.
- versicherungsvermittler.de (2012)* - versicherungsvermittler.de: Übersicht über die Vertriebswege. Die Vertriebswege: Wie werden Versicherungen vermittelt? 2012, online verfügbar unter: <http://www.versicherungsvermittler.de/werberaetmich/uebersicht.php> (Zugriff am 09.12.2012).
- Walker (2012)* - Walker, David: BVIs Thomas Richter spricht mit Investment Europe zum Thema FATCA. In: Investment Europe vom 20.06.2012, online verfügbar unter: <http://www.investmenteurope.net/investment-europe/news/2185427/bvis-thomas-richter-spricht-mit-investment-europe-zum-thema-fatca> (Zugriff am 09.12.2012).
- Wall (2012)* - Wall, Pat: The future for investor tax reporting. In: International Tax Review vom 25.4.2012, online verfügbar unter: <http://www.internationaltaxreview.com/Article/3017374/The-future-for-investor-tax-reporting.html> (Zugriff am 09.12.2012).
- Weber (2011)* - Weber, Mathias: Enterprise Architecture Management - neue Disziplin für die ganzheitliche Unternehmensentwicklung. Hrsg. v. Telekommunikation und neue Medien e.V BITKOM-Bundesverband Informationswirtschaft, Berlin, 2011, online verfügbar unter: http://www.bitkom.org/files/documents/EAM_Enterprise_Architecture_Management_-_BITKOM_Leitfaden.pdf (Zugriff am 09.12.2012).
- Wybitul/Beier (2012)* - Wybitul, Tim; Beier, Nico: Umsetzung von FATCA in deutschen Unternehmen - Die gemeinsame FATCA-Stellungnahme der USA, Deutschland und anderer EU-Staaten - auf dem Weg vom "Tax-Act" zum globalen Compliance Standard? In: Betriebs-Berater, 2012, Jg. 67, Heft 19, S. 1200-1205.
- Zaugg (2012)* - Zaugg, Simon: Bankenregulierung und IT: Neue Business-Modelle dank Compliance-Projekten. In: Netzwoche vom 16. März 2012, online verfügbar unter: <http://www.netzwoche.ch/de-CH/News/2012/03/16/Eigentlich-ist-es-ja-positiv-wenn-man-mehr-ueber-seine-Kunden-erfahren-muss.aspx> (Zugriff am 09.12.2012).

Anlagen

US-Indizien²⁰⁴

US-Indizien	Erforderliche Dokumente
US Staatsbürgerschaft oder dauerhafter US-Wohnort (Green Card Besitzer)	W-9 Formular
US Geburtsort	W-9 Formular oder W-8BEN Formular und NICHT-US Pass oder ähnliches behördlich ausgestelltes Dokument, das die Staatsbürgerschaft des Kunden in einem Land ungleich den USA nachweist und zusätzliche schriftliche Erklärung über die Zurücklegung / Nicht-Aannahme der USA-Staatsbürgerschaft, wie z.B.: <ul style="list-style-type: none"> – Certificate of Loss of Nationality of the United States, oder – Formular I-407, oder – schriftliche Erklärung, die belegt, dass der Kunde seine US-Staatsbürgerschaft aufgegeben hat, oder – schriftliche Erklärung, die darlegt, warum der Kunde die US- Staatsbürgerschaft bei der Geburt nicht erlangt hat
Wohn- oder Korrespondenzadresse in den US (inkl. US Postfach) US Telefonnummer	W-9 Formular oder W-8BEN Formular <u>und</u> NICHT-US Pass oder ähnliches behördlich ausgestelltes Dokument, das die Staatsbürgerschaft des Kunden in einem Land ungleich den US nachweist
Daueraufträge zur Überweisung von Finanzmitteln an ein in den USA geführtes Konto	W-9 Formular oder W-8BEN Formular <u>und</u> dokumentarischer Nachweis (z.B. NICHT-US Pass), der den non-US Status des Kunden belegt
Verfügungs- oder Zeichnungsberechtigung zugunsten einer Person mit US Adresse	W-9 Formular oder W-8BEN Formular oder dokumentarischer Nachweis (z.B. NICHT-US-Pass), der den non-US Status eines natürlichen Kontoinhabers belegt
“c/o-Adresse” oder “postlagernd”/“hold-mail“-Adresse als einzige Anschrift des Kontoinhabers	

204 vgl. IRS (2012), Sec. 1471-4(c)(8) IRC & PwC (2012 b.), S. 26

Glossar: Die wichtigsten Begriffe im Umgang mit FATCA²⁰⁵

Ablaufleistung	Auszahlungsbetrag, der bei Eintritt des Versicherungsfalles vom Versicherer geleistet wird
Account-Holder	Kontoinhaber Im Versicherungskontext gilt als Kontoinhaber die Person, die auf den Kapitalwert des Vertrags zugreifen kann (z. B. durch (Teil-) Kündigung) oder die begünstigte Person ändern kann (Sec. 1471-5(a)(3)(v) IRC). Falls es eine solche Person nicht gibt, ist der Kontoinhaber der Begünstigte (Sec 1471-5(a)(3)(v) IRC)
AML	Anti Money Laundering Gesetz zur Geldwäschebekämpfung durch Analyse von Kundendaten, um verdächtige Transaktionen zu erkennen
B2G	Business to Government Business/Finanzinstitution leitet Informationen direkt an die Regierung (Government) weiter (bsp. ESD)
B2G2G	Business to Government to Government Business/Finanzinstitution leitet die Information erst an die lokale Regierung weiter, die diese dann an die Regierung des Steuerbürgers weiterleitet (FATCA)
Beneficial Owner	Letztendlich wirtschaftlich Begünstigter eines Kapitalertrags
Bilateral	„Zweiseitige“ - Abkommen, die zwischen zwei Beteiligten in Kraft treten
Business Case	Darstellung und Abwägung der betriebswirtschaftlichen Konsequenzen einer Entscheidung
Cash-value	Kapitalwert Ein Wert, den der Versicherungsnehmer bei Rückkauf oder Kündigung erhält oder der Beilehungswert eines Vertrages. Ein „cash value insurance contract“ ist der Versicherungsvertrag, der einen Kapitalwert größer Null hat (vgl. IRS (2012), Sec. 1471-5(b)(3)(v)(B)IRC)
Certified deemed compliant	Deemed-compliant-Zustand, bei dem keine Registrierungspflicht besteht. Das FFI muss allerdings vorgelagerten Zahlstellen mittels W-8 Formular diesen Status nachweisen können (Withholdingcertificates-Forms W-8) - z. B. NGOs, Pensionsfonds, kleinere Institutionen
Client-Onboarding	Neukundenprozess
Compliance	Befolgung relevanter Vorgaben
Corporate Governance	Ordnungsgemäße Unternehmensführung
Deemed-compliant Status	Handlungsoptionen unter FATCA - Unter bestimmten Voraussetzungen kann ein FFI einen deemed-compliant Status annehmen, durch den sich Erleichterungen bei der Umsetzung ergeben

205 Alle Quellen zu dem Glossar sind in der Bachelorarbeit zu finden. Der Glossar versteht sich nur als Zusammenstellung der wichtigsten, möglicherweise unbekanntem Begriffen

De-minimis rule	Regel, die besagt, dass die Werte, die unterhalb einer bestimmten Bagatellgrenze liegen, vernachlässigt werden können
Due-Diligence	Gebotene unternehmerische Sorgfalt
EAG	Expanded Affiliated Group Erweiterter Konzernverbund mehrerer FFIs. In Notice 2011-34 wurde festgelegt, dass alle Mitglieder einer expanded affiliate group PFFIs sein müssen
EAM	Enterprise Architecture Management „EAM is a management practice that establishes, maintains and uses a coherent set of guidelines, architecture principles and governance regimes that provide direction and practical help in the design and development of an enterprise’s architecture to achieve its vision and strategy.“
ESD	European Savings Directive Multilateraler Ansatz der EU, der vorsieht, dass Banken und andere „Zahlstellen“ in einem der an ESD teilnehmenden Ländern, Informationen über geleistete Zinszahlungen an die lokale Regierung weiterleiten
FATCA Partner/Partner-Länder	Am Joint Statement teilnehmende Länder (Großbritannien, Frankreich, Deutschland, Italien und Spanien)
FDAP	Fixed or Determinable Annual or Periodic Income Der US-Quellensteuer unterliegendes Einkommen
FFI	Foreign Financial Institution Nach FATCA ein für die USA ausländisches Finanzinstitut
FFI-Agreement	Vertrag, den das FFI mit dem IRS abschließt
Financial Account	Konto, welches sich auf ein FATCA-relevantes Produkt bezieht
Full-compliant	Erfüllung aller FATCA-Vorschriften (Identification, Reporting, Withholding) ist notwendig, um als full-compliant zu gelten
Gap-Analyse	Identifizierung strategischer Lücken zwischen Sollvorgabe und dem Ist-Zustand
Garantiewert	Gesamtheit der Versicherungsleistungen, auf die ein Versicherungsnehmer bei vorzeitiger Vertragsbeendigung Anspruch hat (Rückkaufswert + Versicherungssumme)
Grandfathered Obligations	Zahlungsverpflichtungen, die zum Zeitpunkt des Abschlusses des FFI-Vertrags bereits bestanden
High Value Account	Kontostand von über einer Million US-Dollar
HIRE-Act	Hiring Incentives to Restore Employment Neues Kapitel des IRC in welchem auch die FATCA-Vorschriften zu finden sind
Innerer Wert	Wert der angesparten Kapitalanlagen einer Versicherungspolice
IRC	Internal Revenue Code US-amerikanische Einkommensteuergesetz
IRS	Internal Revenue Service Bundessteuerbehörde der Vereinigten Staaten, die dem Finanzministerium unterstellt ist
Joint Statement	Gemeinsame Erklärung von Deutschland, England, Frankreich, Spanien und Italien, die die Absicht äußern, die FATCA-Regulierungen durch bilaterale Abkommen und unter Wahrung der bestehenden FATCA Grundsätze in nationales Recht umzuwandeln

KYC	Know Your Customer („Kenne Deinen Kunden“) Finanzinstitute, wie Banken und Versicherungen, sind verpflichtet, Informationen über ihre Kunden zu erfassen und die Plausibilität der gemachten Angaben zu überprüfen
limited FFIs	Nichtteilnehmende FFIs eines Konzernverbundes Während eines Übergangszeitraums unterliegen sie gesonderten Verpflichtungen dem IRS gegenüber
local FFI	FFIs, die nur national tätig sind, können sich unter bestimmten Voraussetzungen als local FFI qualifizieren
multilateral	„Vielseitig“ – Kooperation mehrerer Staaten auf gleichberechtigter Basis
Multilateral Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters	Multilaterales Abkommen der OECD Das Abkommen bietet einen multilateralen Rahmen, unter dem ein automatischer, grenzübergreifender Informationsaustausch unter einer Vielzahl an Ländern möglich wäre
NFFE	Non Financial Foreign Entities Alle ausländischen Gesellschaften an der sich US-amerikanische Steuerpflichtige als Investoren oder Gesellschafter beteiligen können und die nicht als FFI gelten
Notice	Konkretisierung des ursprünglichen FATCA-Gesetz durch drei Bekanntmachungen (Notices) des IRS. Die Notices enthalten Begriffsdefinitionen, Erklärungen und Umsetzungshinweise
NPFFI	Non-Participating FFI ein FFI, welches kein Abkommen mit dem IRS hat
Offshore-Konten	Konto im steuergünstigen Ausland
Passthru Payment	Durchgangszahlungen an unkooperative Kontoinhaber oder NPFFI (Definition ist seitens des IRS noch sehr vage)
PFFI	Participating FFI Ein teilnehmendes ausländisches Finanzinstitut, das einen Vertrag mit dem IRS abschließt und die Anforderungen unter FATCA erfüllt
Proposed/final Regulations	Vorläufige/finale Ausführungsbestimmungen von FATCA
QI	Qualified Intermediary Bereits seit 2001 bestehendes Regime der USA, das Banken zu einem umfangreichen Tax-Reporting verpflichtet
Recalcitrant account holder	Kontoinhaber, welcher auf Grund eines positiven Indizientestes als möglicher US-Kunde identifiziert wurde und die Meldung seiner Daten nicht ausdrücklich erlaubt
Registered deemed compliant	FFI muss sich als deemed-compliant beim IRS registrieren und bestätigen, dass es bestimmten Vorschriften entspricht. – als deemed-compliant qualifizieren können sich z.B. lokale Banken oder FFIs aus Partnerländern
Relationship Manager	Kundenbetreuer von High-Value Accounts, der bei der Ermittlung des aggregierten Cash-Values hilft
Responsible Officer	Der Responsible Officer trägt die Verantwortung für die korrekte Umsetzung von FATCA in seinem Unternehmen und haftet persönlich
Rückkaufswert	Summe, die bei vorzeitiger Beendigung der Versicherung ausbezahlt wird. Diese wird als Zeitwert der laufenden Versiche-

	rungsperiode entwickelt und ist am Anfang meistens negativ
Rückversicherung	„Versicherung von Versicherungen“, die das versicherungstechnischem Risiko vom Erst- auf den Rückversicherer überträgt
TRACE	Treaty Relief and Compliance Enhancement Multilaterales Abkommen der OECD
unilateral	„Einseitig“; bezieht sich auf einseitige Abkommen, die ohne Mitarbeit anderer Staaten entwickelt werden und nicht auf Gegenseitigkeit beruhen
US-Account	US-Konto Alle Finanzkonten, die entweder einem US-Steuerpflichtigem (specified US-Person) oder ausländischen Gesellschaften mit zumindest einem wesentlichen US-Gesellschafter (US-owned foreign entity) gehören
US-owned foreign entity	Ausländische Gesellschaften mit zumindest einem wesentlichen US-Gesellschafter (>10%)
US-Person (specified)	US-Steuerpflichtiger US-amerikanischer Staatsbürger (citizens), in den USA Lebende (resident aliens), Besitzer einer Green Card, Personen mit ständigem Aufenthalt in den USA (substantial presence) sowie Personengesellschaften, Stiftungen und Körperschaften. (Sec. 1473 (3) IRC)
Versicherung mit Beitragsrückgewähr	Der Kunde erhält am Ende der Laufzeit die gezahlten Prämien, ggf. zuzüglich erwirtschaftete Überschüsse, zurück
W-8BEN	Formular, welches bestätigt, dass der Kunde kein US-Steuerbürger ist
W-9/ Waiver	Formular, um den US-Status zu dokumentieren und um FFIs die Erlaubnis zu geben, eigene Daten an den IRS zu melden
Wesentliche/erhebliche Beteiligung	Beteiligung einer „specified US Person“ zu mehr als 10 % mittelbar oder unmittelbar
Withholdable Payment	Einkommen, von denen die FATCA-Quellensteuer abgezogen werden muss. Dies sind insb. folgende Einkünfte aus US-Quellen: Zinsen, Dividenden, sonstige vertragliche Zahlungen wie Dienstleistungsvergütungen und Mieten, Erlöse aus der Veräußerung von Aktien, Schuldtiteln und anderen Wertpapieren
Withholding	Das Einbehalten einer als „Strafsteuer“ bezeichnete 30 prozentige Quellensteuer
Withholding Agent	“Any person, in whatever capacity acting, having the control, receipt, custody, disposal, or payment of any withholdable payment.”
Withholding Engine	Automatisierter Prozess, um die Quellensteuer einzubehalten und an den IRS abzuführen

Das Stralsund Information Management Team (SIMAT)

Das von Prof. Dr. Michael Klotz geleitete „Stralsund Information Management Team“ (SIMAT) ist am Fachbereich Wirtschaft der FH Stralsund angesiedelt. Es bündelt akademische Lehre und Forschung, Weiterbildungsangebote und Projekte im Themenbereich des betrieblichen Informationsmanagements. Informationsmanagement richtet sich auf die effektive und effiziente Nutzung der informationellen Ressourcen eines Unternehmens. Diese Zielsetzung wird heute von verschiedenen spezialisierten Fachrichtungen in der Informatik, der Wirtschaftsinformatik und der Betriebswirtschaftslehre verfolgt. Das SIMAT arbeitet insofern interdisziplinär, wobei die inhaltlichen Schwerpunkte in Kompetenzzentren (Competence Center) fokussiert werden. Im Rahmen des RD&D-Ansatzes (Research, Development and Demonstration) dienen Labore, die mit aktuellen Tools des Informationsmanagements ausgestattet sind, sowohl der fachlichen Arbeit als auch zu Demonstrationszwecken. Eine intensive Kooperation mit ausgewiesenen Expertinnen und Experten sowie mit privatwirtschaftlichen Unternehmen und die Mitarbeit in anwendungsnahen Fachorganisationen gewährleisten eine praxis- und lösungsorientierte Vorgehensweise. Die Zusammenarbeit mit Lehrstühlen anderer Hochschulen, wissenschaftlichen Einrichtungen und eine umfangreiche Publikationstätigkeit stellen sicher, dass sich das SIMAT am State-of-the-Art des Informationsmanagements orientiert und diesen mitprägt. Auf diese Weise sind die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des SIMAT in der Lage, anspruchsvolle Konzepte und Lösungen zu konzipieren und zu realisieren.

Das SIMAT versteht sich als Mittler zwischen akademischer Forschung und Lehre auf der einen, und der Wirtschaftspraxis auf der anderen Seite. Diese Transferaufgabe, verankert im Landeshochschulgesetz Mecklenburg-Vorpommerns, bildet den Schwerpunkt der Arbeit des SIMAT. Forschung und Lehre werden nicht als Selbstzweck begriffen, sondern führen zu handlungsrelevanten, innovativen Konzepten und Lösungen, die in die Unternehmenspraxis transferiert werden. Die berufliche Weiterbildung bildet hierbei ein wesentliches Element.

Die anwendungsnahe Forschung am SIMAT ist auf eine ökonomische Verwertung hin orientiert. Es sollen Innovationen entwickelt und in Kooperation mit anderen wissenschaftlichen Einrichtungen, Fach-Institutionen und Unternehmen in eine nachhaltige und profitable Praxis umgesetzt werden. Hierzu werden eigene F&E-Projekte auf dem Gebiet des Informationsmanagements und Innovationsprojekte mit Partnern durchgeführt. Zudem hat sich das SIMAT auf die betriebswirtschaftliche Begleitberatung bei IT-nahen Technologieprojekten spezialisiert. Studierenden und wissenschaftlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern wird die Möglichkeit eröffnet, an der Lösung praktischer Problemstellungen zu arbeiten und sich so optimal auf das spätere Berufsleben vorzubereiten.

Die studentischen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erhalten im SIMAT Einblick in die Arbeitsmethodik sowohl auf wissenschaftlichem als auch auf wirtschaftlichem Gebiet. Aus den Projekten des SIMAT entstehen zahlreiche Abschlussarbeiten, die den Studierenden der FH Stralsund offen stehen. Das SIMAT bietet zudem eine berufliche Perspektive für Studierende, die sich als wissenschaftliche Mitarbeiter in der anwendungsnahen Forschung qualifizieren wollen.

Das SIMAT beteiligt sich zudem an der Diskussion der wissenschaftlichen Gemeinschaft. Hierzu werden regelmäßig Arbeitspapiere veröffentlicht, die den Stand der Arbeit des SIMAT in die Öffentlichkeit tragen und zur Diskussion anregen sollen. Das SIMAT lädt zudem andere Wissenschaftler, aber auch Referenten aus der Praxis als Vortragende ein. Auf diese Weise lernen die SIMAT-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter sowie andere interessierte Studierende aktuelle Forschungsergebnisse und praktische Fragestellungen aus erster Hand kennen. Erkenntnisse aus diesen Aktivitäten sowie aus den verschiedenen F&E-Projekten werden systematisch in die Lehre überführt, so dass alle Studierenden von der Forschungsarbeit des SIMAT profitieren können.

Zum Zwecke des ökonomischen Transfers verfolgt das SIMAT den RD&D-Ansatz (Research, Development and Demonstration). Hierzu werden Labore als Demonstrationbereiche unterhalten. In den Laboren werden Produkte und Lösungen von Kooperationspartnern des SIMAT in den Bereichen des Informations-, Projekt- und Prozessmanagements betrieben. Auf dieser technischen Grundlage werden im Rahmen von Projekten durch das SIMAT-Team prototypische Lösungen erarbeitet.

Kontakt

FH Stralsund • SIMAT • Zur Schwedenschanze 15 • 18435 Stralsund

Ansprechpartner: Prof. Dr. Michael Klotz (Wissenschaftlicher Leiter)

☎ +49 (0)3831 45-6946

✉ michael.klotz@fh-stralsund.de

🌐 www.simat-stralsund.de

Verzeichnis der SIMAT-Arbeitspapiere

AP	Datum	Autor	Titel
01-09-001	01.2009	M. Klotz	Datenschutz in KMU – Lehren für die IT-Compliance
01-09-002	02.2009	M. Klotz	Von der Informationsgesellschaft zum Informationsarbeiter
01-09-003	09.2009	L. Ramin M. Klotz	Aufgaben und Verantwortlichkeiten von IT-Nutzern anhand von COBIT
01-09-004	10.2009	S. Kubisch	Corporate Governance gemäß BilMoG und SOX
02-10-005	06.2010	M. Klotz	PMBOK-Compliance der Projektmanagement-Software Projektron BCS
02-10-006	07.2010	A. Woltering	Kontinuierliche Verbesserung von Desktop-Services mittels Benchmarking
02-10-007	09.2010	M. Klotz	Grundlagen der Projekt-Compliance
02-10-008	11.2010	I. Kaminski	Grundlagen und aktuelle Entwicklungen der digitalen Betriebsprüfung
02-10-009	12.2010	D. Engel/ N. Zdrowomyslaw	Benchmarking-Studie Stralsund 2010
03-11-010	02.2011	E. Tiemeyer	Kennzahlengestütztes IT-Projektcontrolling – Projekt-Scorecards einführen und erfolgreich nutzen
03-11-011	05.2011	M. Klotz	Regelwerke der IT-Compliance – Klassifikation und Übersicht, Teil 1: Rechtliche Regelwerke
03-11-012	06.2011	M. Klotz	Konzeption des persönlichen Informationsmanagements
03-11-013	08.2011	H. Auerbach/ N. Zdrowomyslaw	9. STeP-Kongress „Region gestalten! Gesundheitswirtschaft und Zukunftsmanagement“
03-11-014	08.2011	M. Klotz	Rollen der Information im Unternehmen
03-11-015	08.2011	Ahlfeldt	eGuides in kulturellen Einrichtungen – deutschsprachige Museums-Apps
03-11-016	11.2011	S. Saatmann / I. Sulk / M. Klotz	Studie zu gewerblichen Strompreisen in Mecklenburg-Vorpommern – Strom als Wettbewerbsfaktor und Gegenstand der Standortvermarktung
04-12-017	04.2012	M. Klotz / I. Sulk / E. Wieck	GDPdU-Konformität von Projektmanagementsoftware – Exemplarische Konzeption und Umsetzung
04-12-018	07.2012	M. Horn-Vahlefeld	Projektdesign als organisatorischer Rahmen des Projektmanagements
04-12-019	08.2012	M. Klotz / J. Kriegel	ITIL und Datenschutz – Überlegungen für eine Integration des Datenschutzes in die IT-Prozesse nach ITIL

04-12-020	09.2012	M. Klotz	Regelwerke der IT-Compliance – Klassifikation und Übersicht, Teil 1: Rechtliche Regelwerke, 2. Aufl.
04-12-021	10.2012	I. Sulk / M. Klotz	Einsatz von eGuides auf der Marienburg in Malbork (Polen) – Erhebung und Analyse einer Best Practice
04-12-022	12.2012	Witty, M. / C. Kliebisch	Die Versicherungsbranche unter FATCA