



Europäisches Parlament



GENERALDIREKTION INTERNE POLITIKBEREICHE

FACHABTEILUNG **A**
WIRTSCHAFTS- UND WISSENSCHAFTSPOLITIK



Wirtschaft und Währung

Beschäftigung und soziale Angelegenheiten

Umweltfragen, Volksgesundheit
und Lebensmittelsicherheit

Industrie, Forschung und Energie

Binnenmarkt und Verbraucherschutz

**Die Rolle von Beratern und Vermittlern
bei den Machenschaften, die in den
Panama Papers aufgedeckt wurden**

Eingehende Analyse für den PANA-Ausschuss

GENERALDIREKTION INTERNE POLITIKBEREICHE
FACHABTEILUNG A: WIRTSCHAFTS- UND
WISSENSCHAFTSPOLITIK

Die Rolle von Beratern und Vermittlern bei den Machenschaften, die in den Panama Papers aufgedeckt wurden

Eingehende Analyse

Abriss

Die Nutzung von Offshore-Firmen für Geldwäsche, Steuervermeidung und Steuerhinterziehung untergräbt die gerechte Verteilung der Steuerlast in Onshore-Ländern. Die Panama Papers, in denen Informationen über 213 634 Briefkastenfirmen in Hoheitsgebieten wie den Britischen Jungferninseln, Panama und den Seychellen veröffentlicht wurden, brachten einiges über diese üblicherweise heimlichen Machenschaften ans Licht. In der vorliegenden Analyse wird die Rolle der Berater (Steuerexperten, Rechtsberater, Verwalter, Anlageberater) und Vermittler (Anwaltskanzleien, Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, Treuhandgesellschaften, Banken usw.) bewertet, die in die verschiedenen Phasen des dargestellten Entscheidungszyklus (Beratung, Gründung, Aufrechterhaltung, Durchsetzung) involviert waren.

Dieses Dokument wurde im Auftrag des Untersuchungsausschusses zu Geldwäsche, Steuervermeidung und Steuerhinterziehung (PANA-Ausschuss) für die Fachabteilung A erstellt.

Dieses Dokument wurde vom Untersuchungsausschuss zu Geldwäsche, Steuervermeidung und Steuerhinterziehung des Europäischen Parlaments (PANA-Ausschuss) in Auftrag gegeben.

AUTOR

Willem Pieter DE GROEN (CEPS)

DANKSAGUNGEN

Der Autor dankt Apostolos Thomadakis für die Unterstützung bei der Recherchearbeit und Jorge Nunez Ferrer für seine nützlichen Beiträge.

VERANTWORTLICHER BEAMTER

Mariusz MACIEJEWSKI
Fachabteilung für Haushaltsfragen
Europäisches Parlament
B-1047 Brüssel
E-Mail: poldep-budg@europarl.europa.eu

EDITIONSASSISTENZ

Irene VERNACOTOLA

SPRACHFASSUNGEN

Original: DE

ÜBER DEN HERAUSGEBER

Kontakt zur Fachabteilung oder Bestellung des Newsletters:
poldep-budg@europarl.europa.eu

Redaktionsschluss: April 2017.
Brussels, © European Union, 2017.

Dieses Dokument ist im Internet unter folgender Adresse abrufbar:
<http://www.europarl.europa.eu/studien>

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Die hier vertretenen Auffassungen geben die Meinung des Verfassers wieder und entsprechen nicht unbedingt dem Standpunkt des Europäischen Parlaments.

Nachdruck und Übersetzung der Veröffentlichung – außer zu kommerziellen Zwecken – mit Quellenangabe gestattet, sofern der Herausgeber vorab unterrichtet und ihm ein Exemplar übermittelt wird.

INHALT

Inhalt	3
Abkürzungen	4
Verzeichnis der Tabellen	5
Verzeichnis der Abbildungen	5
Zusammenfassung	6
Einführung	9
1. Entscheidungszyklus	13
Tatsächliche wirtschaftliche Eigentümer	16
1.1. Typen tatsächlicher wirtschaftlicher Eigentümer	17
1.2. Zweck von Offshore-Strukturen	18
1.3. Standorte der tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümer	20
Die Rolle der Berater	22
1.4. Steuerexperten	25
1.5. Rechtsberater	26
1.5.1. Anwälte	26
1.5.2. Notare	27
1.6. Verwalter	28
1.6.1. Rechnungsführer	28
1.6.2. Wirtschaftsprüfer	28
1.7. Anlageberater	30
Die Rolle der Vermittler	31
1.8. Anwaltskanzleien	35
1.9. Wirtschaftsprüfungsgesellschaften	36
1.9.1. Die Big Four der Wirtschaftsprüfungsgesellschaften	36
Die Rolle der Banken	39
1.10. Beratung und Verwaltung von Offshore-Strukturen	39
1.11. Bankkonten	41
1.12. Sonstige Finanzprodukte	42
1.13. Korrespondenzbankgeschäfte	43
Die Rolle der Treuhandgesellschaften	44
Die Rolle der Behörden	48
Schlussfolgerungen und politische Empfehlungen	51
Literaturverzeichnis	57
Anhang	61

ABKÜRZUNGEN

- AML** Bekämpfung der Geldwäsche
- BVI** Britische Jungferninseln
- CDD** Sorgfaltspflicht bei der Feststellung der Kundenidentität (Customer Due Diligence)
- CTF** Bekämpfung der Terrorismusfinanzierung
- CRS** Gemeinsamer Meldestandard
- EDD** Verstärkte Sorgfaltspflicht
- EU** Europäische Union
- FATCA** Gesetz über die Steuerehrlichkeit bezüglich Auslandskonten
- FATF** Arbeitsgruppe „Bekämpfung der Geldwäsche und der Terrorismusfinanzierung“
- FIU** Zentralstelle für Geldwäsche-Verdachtsanzeigen
- ICIJ** Internationales Konsortium investigativer Journalisten
- KYC** Kenntnis der Kundenidentität („Know your customer“)
- MCAA** Multilaterale Übereinkunft zwischen den zuständigen Behörden
- ODD** Laufende Sorgfaltspflicht
- OFC** Offshore-Finanzzentrum
- PEP** Politisch exponierte Person
- STDR** Service de Traitement des Déclarations Rectificatives
- UBO** Tatsächlicher wirtschaftlicher Eigentümer

VERZEICHNIS DER TABELLEN

Tabelle 1:	Rollen von Beratern in Offshore-Strukturen	24
Tabelle 2:	Rollen von Vermittlern in Offshore-Strukturen	35
Tabelle 3:	Von den Hauptvermittlern engagierte Berater	53
Tabelle 4:	Wichtigste Voraussetzungen für die Eröffnung von Offshore-Firmen	61
Tabelle 5:	Offshore-Firmen nach Hoheitsgebieten und Arten	62
Tabelle 6:	Vermittler nach Regionen und Arten (Anzahl Firmen)	63
Tabelle 7:	Vermittler nach Mitgliedstaaten und Arten (Anzahl Firmen)	64
Tabelle 8:	Vermittler nach Regionen und Arten (Anzahl Firmen)	65
Tabelle 9:	Vermittler nach Mitgliedstaaten und Arten (Anzahl Vermittler)	66
Tabelle 10:	Anteilseigner nach Regionen und Arten (Anzahl Firmen)	67
Tabelle 11:	Anteilseigner nach Mitgliedstaaten und Arten (Anzahl Firmen)	69
Tabelle 12:	Standorte von Vermittlern im Auftrag von EU-Bürgern (Anzahl Firmen)	71

VERZEICHNIS DER ABBILDUNGEN

Abbildung 1:	Verteilung von Firmen in Hoheitsgebieten	10
Abbildung 2:	Gründung von Firmen im zeitlichen Verlauf	12
Abbildung 3:	In Offshore-Strukturen involvierte Akteure	13
Abbildung 4:	Arten von Anteilseignern (Anteil an Firmen)	18
Abbildung 5:	Standorte der identifizierten privaten Anteilseigner (Anteil an Firmen)	21
Abbildung 6:	Vermittler von Kunden (Anteil an vermittelten Firmen)	33
Abbildung 7:	Von Banken vermittelte Firmengründungen im zeitlichen Verlauf	40
Abbildung 8:	Art der eröffneten Firmen	45
Abbildung 9:	Standorte von Vermittlern (Anteil an vermittelten Firmen)	49
Abbildung 10:	In Offshore-Strukturen involvierte Vermittler laut den Enthüllungen der Panama Papers	51
Abbildung 11:	Standorte von Vermittlern im Auftrag von EU-Bürgern	55

ZUSAMMENFASSUNG

Einführung

Die Nutzung von Briefkastenfirmen in Steueroasen und Offshore-Finanzzentren für Geldwäsche, Steuervermeidung und Steuerhinterziehung untergräbt die Bemühungen von Regierungen in Onshore-Ländern um eine gerechte Verteilung der Steuerlast. Die tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümer von Offshore-Firmen sind oftmals hochvermögende Personen oder Firmen in Onshore-Hoheitsgebieten, die sich die Undurchsichtigkeit und Verschwiegenheit des Systems zunutze machen, um ihre Offshore-Vermögen und -Einkünfte vor den Onshore-Steuerbehörden geheim zu halten.

Die als Panama Papers bekannt gewordenen zugespielten Dateien zu 213 634 Briefkastenfirmen, bei deren Einrichtung die in Panama ansässige Treuhandgesellschaft Mossack Fonseca behilflich gewesen war, enthielten wertvolle Informationen für ein besseres Verständnis der Offshore-Strukturen. Mossack Fonseca verfügte über einen Anteil von ca. 5 bis 10 % an diesem Markt und meldete Firmen in 21 Hoheitsgebieten an. Fast 90 % dieser Briefkastenfirmen waren allerdings in nur vier Hoheitsgebieten angemeldet worden, nämlich auf den Britischen Jungferninseln, in Panama, auf den Seychellen und auf den Bahamas.

Durch die Panama Papers wurde es möglich, die Funktionsweise der Offshore-Branche besser zu verstehen. In der vorliegenden eingehenden Analyse wird schwerpunktmäßig die Funktion der verschiedenen Berater und Vermittler bei den Machenschaften, die in den Panama Papers aufgedeckt wurden, beleuchtet und es werden Empfehlungen ausgesprochen, wie die involvierten Akteure dazu bewegt werden könnten, eine positive oder zumindest keine negative Rolle im Kampf gegen Geldwäsche, Steuervermeidung und Steuerhinterziehung zu spielen.

Ziele

Die Analyse hat drei zentrale Zielsetzungen:

- Darstellung des **Entscheidungszyklus** einschließlich aller an den Machenschaften beteiligter Akteure;
- Überprüfung und kritische Einordnung der **Funktion der involvierten Berater und Vermittler**;
- Formulierung **politischer Empfehlungen** für Maßnahmen, die Berater und Vermittler davon abhalten sollen, Geldwäsche, Steuervermeidung und Steuerhinterziehung durch Offshore-Strukturen zu begünstigen.

Entscheidungszyklus

Wie aus den Panama Papers hervorgeht, sind an den Offshore-Strukturen zahlreiche Akteure beteiligt. Der Entscheidungszyklus beginnt bei den tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümern. Doch sogar anhand der Panama Papers fällt es schwer, diese tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümer zu ermitteln, da in vielen Fällen Inhaberaktien, Scheinanteileigner oder Stiftungen benutzt werden, um ihre Identität zu verschleiern. Geht man von den als Privatpersonen identifizierten

Anteilseignern aus, befinden sich ca. 9 % der von Mossack Fonseca angemeldeten Offshore-Firmen im Besitz von EU-Bürgern.

Die tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümer von Offshore-Firmen beauftragen ihre Berater, z. B. Steuerexperten, Rechtsberater, Verwalter und Anlageberater, sowie Vermittler, z. B. Anwaltskanzleien, Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, Treuhandgesellschaften und Banken, oftmals nachdem sie von diesen bezüglich der Gründung und Aufrechterhaltung von Briefkastenfirmen beraten wurden. Die Berater und Vermittler beauftragen dann ihrerseits Treuhandgesellschaften und Treuhänder wie Mossack Fonseca, Offshore-Firmen anzumelden und ein Konto bei einer zugelassenen Bank zu eröffnen. Darüber hinaus muss für den Fall einer Anzeige noch ein Rechtsanwalt für die gerichtliche Verteidigung hinzugezogen werden.

Schließlich fällt auch den Behörden in den Hoheitsgebieten, in denen tatsächliche wirtschaftliche Eigentümer, Berater und Vermittler sowie Offshore-Firmen ansässig sind, eine wichtige Rolle zu. Behörden können zuständig sein für Handelsregister, Regulierungs- und Aufsichtsrahmen sowohl für Berater als auch für Vermittler sowie für Steuerbehörden.

Die Rolle der Berater

Für die Errichtung, Aufrechterhaltung und Durchsetzung von Offshore-Strukturen brauchen die tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümer von Offshore-Firmen in der Regel die Unterstützung von Beratern. Berater müssen über Fachwissen in Steuer-, Rechts-, Verwaltungs- und/oder Investmentfragen verfügen. In den meisten Hoheitsgebieten unterstehen professionelle Berater nicht notwendigerweise einer staatlichen Regulierung oder einer berufsständischen Selbstverwaltung, obwohl in der Praxis häufig Berater agieren, für die gesetzliche Vorschriften oder Selbstverwaltungsvorschriften gelten oder gelten können, wie z. B. Anwälte, Notare, Rechnungsführer und Wirtschaftsprüfer. Darüber hinaus werden für bestimmte Tätigkeiten wie die Anmeldung von Offshore-Firmen, die Erstellung von Gutachten, die Bereitstellung bestätigter Jahresabschlüsse, Rechtsstreitigkeiten usw. Fachleute mit bestimmten Qualifikationen gebraucht, die sich aber von Hoheitsgebiet zu Hoheitsgebiet unterscheiden.

Die Rolle der Vermittler

Berater, die sich mit Offshore-Strukturen befassen, arbeiten in der Regel für Vermittler. In den Panama Papers sind Anwaltskanzleien, Rechnungsführer, Treuhandgesellschaften und Banken die wichtigsten Arten von Vermittlern, während die Big Four der Wirtschaftsprüfungsgesellschaften kaum Offshore-Firmen vermittelt haben. Die Tätigkeiten sind überwiegend auf verschiedene Arten von Vermittlern aufgeteilt, nur die Anmeldung von Briefkastenfirmen wird ausschließlich durch Treuhandgesellschaften und Treuhänder vorgenommen, und die Bereitstellung von Bankkonten fällt ausschließlich in den Tätigkeitsbereich von Banken. Da zahlreiche Vermittler ihren Sitz außerhalb von Onshore-Hoheitsgebieten haben und oft keinen spezifischen gesetzlichen Anforderungen unterliegen, sind die Möglichkeiten, von Onshore-Hoheitsgebieten aus Einfluss auf sie zu nehmen, sehr begrenzt. Dies gilt vor allem für Treuhandgesellschaften.

Politische Empfehlungen

Es gibt viele Arten von Beratern und Vermittlern, die in Offshore-Strukturen involviert sind. Grundsätzlich wird empfohlen, dass

- Berater und Vermittler, für die in der EU möglicherweise Rechtsvorschriften oder berufsständische Selbstverwaltungsregeln gelten, durch strengere Auflagen bezüglich Unabhängigkeit und Verantwortlichkeit sowie eine Meldepflicht für Steuervermeidungsstrategien dazu motiviert werden sollten, Geldwäsche, Steuervermeidung und Steuerhinterziehung zu bekämpfen.

Aufgrund der vielfältigen Arten und Standorte von „Zulieferern“ für Treuhandgesellschaften wie Mossack Fonseca ist es allerdings sehr schwierig, die unerwünschten Aktivitäten allein mit Maßnahmen gegen Berater und beratende Vermittler spürbar zu reduzieren. Folgende zusätzliche Maßnahmen wären denkbar:

- Eine Konzentration auf die wichtigsten Vermittler (Treuhandgesellschaften und Banken) könnte sehr wirksam sein, obwohl diese in der Regel keinen Firmensitz und keine Vertretung in Onshore-Hoheitsgebieten haben.
- Onshore-Hoheitsgebiete sollten den Druck auf Offshore-Hoheitsgebiete verstärken, geeignete Maßnahmen zu ergreifen, z. B. eine stufenweise Ausweitung des Geltungsbereichs der internationalen Standards für die Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung (AML/CFT) auf Steuervermeidung, Steuerhinterziehung und das Verstecken/Abschirmen von Vermögen.
- Die AML/CFT-Standards müssen vorbildlich umgesetzt, eingehalten und durchgesetzt werden. In der Vergangenheit haben zahlreiche Offshore-Firmen Bankkonten eröffnet, obwohl sie nach den AML/CFT-Vorschriften nicht dazu berechtigt waren.
- Compliance und Aufsicht könnten deutlich verbessert werden, wenn Informationen über die Finanzen und die Identität der tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümer automatisch und spontan zwischen den einschlägigen nationalen Behörden ausgetauscht würden.

Im Großen und Ganzen vermitteln die Panama Papers ein besseres Verständnis der Offshore-Finanzbranche, doch sind einige Vorbehalte angebracht. Die Informationen in den Panama Papers beziehen sich auf eine einzige Treuhandgesellschaft, die fast ausschließlich Firmen in einigen wenigen Offshore-Hoheitsgebieten eröffnet hat. Die Interaktionen zwischen Vermittlern und tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümern sowie die Identitäten der meisten dieser Eigentümer sind nach wie vor unbekannt.

EINFÜHRUNG

WICHTIGSTE ERKENNTNISSE

- Die Existenz von Offshore-Strukturen trägt zu einem Steuerwettbewerb zwischen Hoheitsgebieten bei.
- Die vom Internationalen Konsortium investigativer Journalisten (ICIJ) veröffentlichten Panama Papers haben einiges über Offshore-Strukturen und die daran beteiligten Berater und Vermittler ans Licht gebracht.
- Die 213 634 Offshore-Firmen waren in 21 Hoheitsgebieten ansässig, wobei die große Mehrheit (ca. 90 %) ihren Sitz auf den Britischen Jungferninseln, in Panama und auf den Seychellen hatte.
- Die exakte Größe des Marktes für Offshore-Strukturen ist unbekannt, doch Schätzungen zufolge besaß die Anwaltskanzlei Mossack Fonseca, die die Briefkastenfirmen angemeldet hat, einen Marktanteil zwischen 5 und 10 %.

Firmen in Offshore-Finanzzentren und Steueroasen erleichtern Geldwäsche, Steuervermeidung und Steuerhinterziehung und untergraben damit die Steuerpolitik der Regierungen. Die Firmen, die häufig mit Privatpersonen oder Firmen in Onshore-Hoheitsgebieten verbunden sind, werden geheim gehalten und profitieren von mangelnder Transparenz. Durch die geleakten Dateien der panamaischen Treuhandgesellschaft und Anwaltskanzlei Mossack Fonseca kam einiges über diese Firmen ans Licht, sodass Dritte, z. B. politische Entscheidungsträger und Rechercheure in Onshore-Hoheitsgebieten, einen besseren Einblick in die Strukturen bekommen können, mit deren Hilfe unerwünschte und illegale Aktivitäten durchgeführt werden.

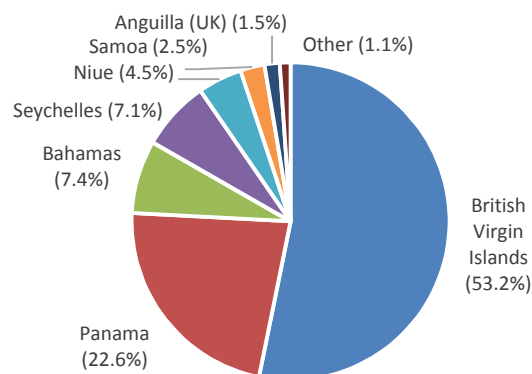
Firmen, die für unerwünschte Aktivitäten genutzt werden, werden durch Doppelbesteuerungsabkommen, Steuervorteile oder einen Nullsteuersatz sowie durch Geheimhaltung begünstigt. Diese Arrangements sind nicht unbedingt unerwünscht. Doppelbesteuerungsabkommen beispielsweise fördern den internationalen Handel, solange sie eine Doppelbesteuerung tatsächlich vermeiden. Wenn sie Doppelbesteuerung, geringere Besteuerung oder Steuerbefreiung begünstigen, tragen sie zu einem internationalen Steuerwettbewerb bei. Steuerkonkurrenz ist für Hoheitsgebiete attraktiv, weil sie Auslandsinvestitionen anziehen, die wiederum zu mehr Beschäftigung und Wirtschaftswachstum beitragen können. Im Fall der Offshore-Strukturen jedoch erfolgt fast ausnahmslos keine Geschäftstätigkeit in dem Hoheitsgebiet, in dem die Firma eröffnet wurde. Offshore-Firmen sind dennoch von Interesse für das Hoheitsgebiet, in dem sie eingerichtet werden, weil sie zu höheren Steuereinnahmen und zur Entwicklung des Dienstleistungssektors beitragen können. Steuerkonkurrenz ist gefährlich, weil sie einigen Personen und Firmen ermöglicht, ihre Steuerlast zu reduzieren, und für andere Hoheitsgebiete Anreize setzt, ihr Steuersystem zu ändern, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Insbesondere profitieren davon hochvermögende Personen und Firmen, die über die Mittel verfügen, Offshore-Strukturen zu ihrem

Vorteil zu nutzen. In der EU hat die Steuerkonkurrenz in den letzten Jahrzehnten dazu geführt, dass die Körperschaftsteuersätze im Vergleich zu den Einkommensteuer- und Verbrauchssteuersätzen gesunken sind (De Groen, 2015).

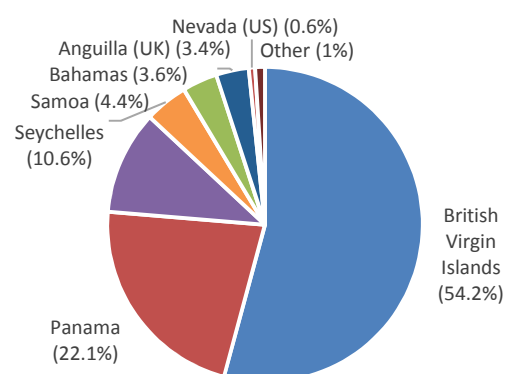
Behörden in Drittstaaten und der breiten Öffentlichkeit blieb das Konzept von Offshore-Strukturen lange verborgen. So wurden Offshore-Strukturen und -Akteure zum Beispiel in der Forschungsliteratur kaum erwähnt, obwohl ihr Einfluss auf Gesellschaft und Kapitalströme Grund genug für eine solide Forschungsarbeit wäre (Harrington, 2016). Seit einigen Jahren nimmt das diesbezügliche Wissen und die Aufmerksamkeit gegenüber Offshore-Aktivitäten zu, vor allem im Zuge globaler, regionaler und nationaler Initiativen, u. a. zur Verbesserung von Informationsaustausch und Transparenz. Darüber hinaus führte die Bekanntmachung geleakter Dateien dazu, dass die Existenz und das Ausmaß dieser Steuersysteme verstärkt (öffentlich) wahrgenommen wird. Die vom Internationalen Konsortium investigativer Journalisten (ICIJ) veröffentlichten Panama Papers sind ein Glied in einer Kette von Enthüllungen über unerwünschte Steuersysteme wie z. B. Lux-Leaks, Offshore-Leaks und Bahamas-Leaks.

Abbildung 1: Verteilung von Firmen in Hoheitsgebieten

a) Insgesamt



b) Aktiv



Anmerkung: Die Abbildungen zeigen die Verteilung der in den Panama Papers genannten Offshore-Firmen auf verschiedene Hoheitsgebiete. Die Abbildung links („Insgesamt“) zeigt alle Offshore-Firmen, die in den Panama Papers genannt sind, während in der Abbildung rechts („Aktiv“) nur jene berücksichtigt sind, die zum Zeitpunkt der Zuspieslung der Dateien nicht inaktiviert waren. Siehe auch Tabelle 5 im Anhang.

Quelle: Erstellt vom Autor auf der Grundlage der Angaben des ICIJ (2016).

Die geleakten Dateien von Mossack Fonseca enthalten Informationen zu 213 634 Firmen in 21 Offshore-Hoheitsgebieten auf der ganzen Welt (siehe Abbildung 1). Diese Briefkastenfirmen wurden zwischen 1970 und 2015 von der Anwaltskanzlei eröffnet und verwaltet. Nach dem Jahr 2000 schnellte die Zahl der Firmeneintragungen in die Höhe. Dies lässt sich durch die zunehmende Globalisierung und Digitalisierung erklären, durch die es einfacher wurde, Offshore-Strukturen einzurichten und aufrechtzuerhalten. Die Zahl der aktiven Firmen ging dagegen nach der Finanz- und Wirtschaftskrise, als diverse politische Strategien wie strengere Standards zur Bekämpfung der Geldwäsche beschlossen wurden, erheblich zurück (siehe Abbildung 2). Als die Daten geleakt wurden, waren noch

55.728 Firmen aktiv. Die überwiegende Mehrheit aller Firmen (ca. 90 %) hatte ihren Sitz auf den Britischen Jungferninseln, in Panama und auf den Seychellen.

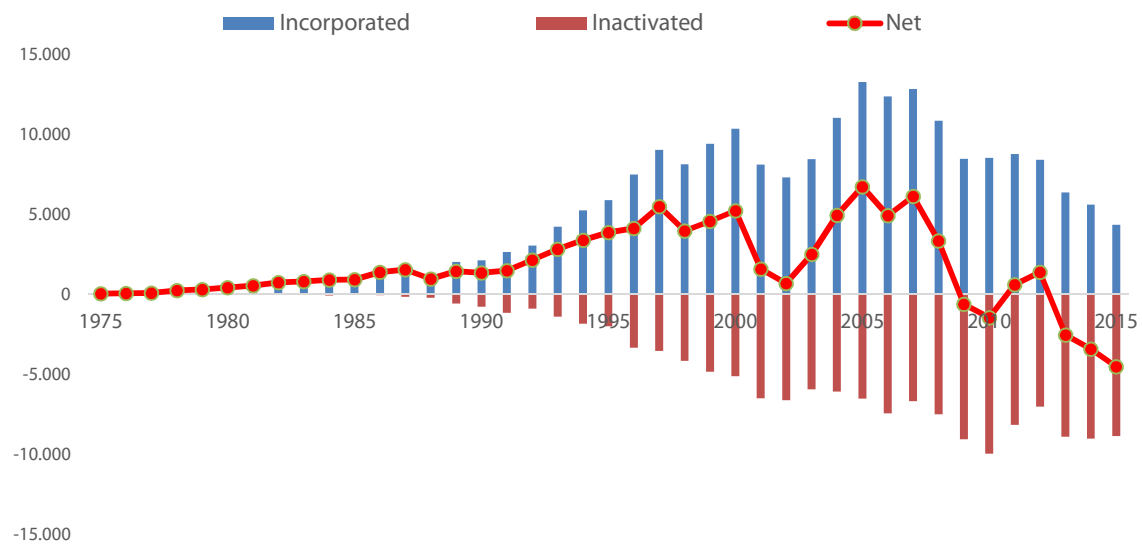
Die aus den Panama Papers erstellten Datensätze ermöglichen nur die Bewertung der Anzahl der Firmen, die aber nicht unbedingt Rückschlüsse auf das Ausmaß der Aktivitäten zulassen. Zucman (2014) schätzt, dass sich die Offshore-Vermögen in den letzten Jahren aufgrund des Wertzuwachses der vorhandenen Vermögenswerte und neuer Zuströme erheblich vergrößert haben. Im Gegensatz dazu ist die Anzahl der Offshore-Kunden zurückgegangen, wie die Zahlen von Mossack Fonseca zeigen.

Durch die Politik der vergangenen Jahre ist es für mäßig reiche Personen schwieriger geworden, Offshore-Aktivitäten zu tätigen. Darüber hinaus repräsentierte Mossack Fonseca zwischen 5 und 10 % des weltweiten Markts für Briefkastenfirmen (The Economist, 2016), d. h. die Panama Papers repräsentieren nicht unbedingt den gesamten Markt.

Die genaue Größe des Marktes für Offshore-Strukturen ist unbekannt. Die meisten Offshore-Hoheitsgebiete halten die Größe der Offshore-Märkte geheim, sowohl was die Zahl der Firmen als auch was die Vermögenswerte angeht. Eine der wenigen Ausnahmen ist die Schweiz, wo laut den jüngsten verfügbaren Daten im Juni 2015 insgesamt 2,9 Billionen CHF (bzw. 2,8 Billionen EUR) in Wertpapieren auf Depotkonten ausländischer Staatsbürger lagen.¹ Dies ist allerdings höchstwahrscheinlich nur ein Bruchteil der fast 100 Billionen EUR weltweiter Haushaltsvermögen, die offshore gelagert werden. Es gibt verschiedene Schätzungen, wonach zwischen 8 % (Zucman, 2014) und über 30 % (Henry, 2012) der weltweiten Haushaltsvermögen in Offshore-Hoheitsgebieten gelagert sein könnten.

¹ Wertpapierbestände auf Depotkonten https://www.snb.ch/de/iabout/stat/statrep/statpubdis/id/statpub_statmon_arch#t4.

Abbildung 2: Gründung von Firmen im zeitlichen Verlauf



Quelle: Erstellt vom Autor auf der Grundlage der Angaben des ICIJ (2016).

Der Schwerpunkt der übrigen Analyse liegt auf den Rollen der verschiedenen Berater und Vermittler. Im zweiten Kapitel wird der Entscheidungszyklus bewertet, der zur Errichtung und Aufrechterhaltung der Strukturen in Offshore-Finanzzentren und Steueroasen beiträgt. Im dritten Kapitel werden die Rolle und die Ansprüche der tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümer erörtert, anhand derer die erforderlichen Kompetenzen der Berater und Vermittler, die diesen wahren Eigentümern behilflich sein sollen, ermittelt werden. Im vierten Kapitel werden die Rollen der unterschiedlichen Berater bewertet, im fünften Kapitel die der Vermittler. In den Kapiteln sechs und sieben werden die Rollen von Banken bzw. Treuhandgesellschaften, die für die Eröffnung und Aufrechterhaltung aller Firmen erforderlich sind, analysiert. Im achten Kapitel geht es um die verschiedenen Funktionen der Behörden. Kapitel neun schließlich enthält einige Schlussfolgerungen zur Rolle der verschiedenen Akteure bei den Machenschaften, die in den Panama Papers aufgedeckt wurden. Die Analyse beinhaltet politische Empfehlungen, wie Berater und Vermittler dazu bewegt werden könnten, eine positive oder zumindest keine negative Rolle im Kampf gegen Geldwäsche, Steuervermeidung und Steuerhinterziehung zu spielen.

1. ENTSCHEIDUNGSZYKLUS

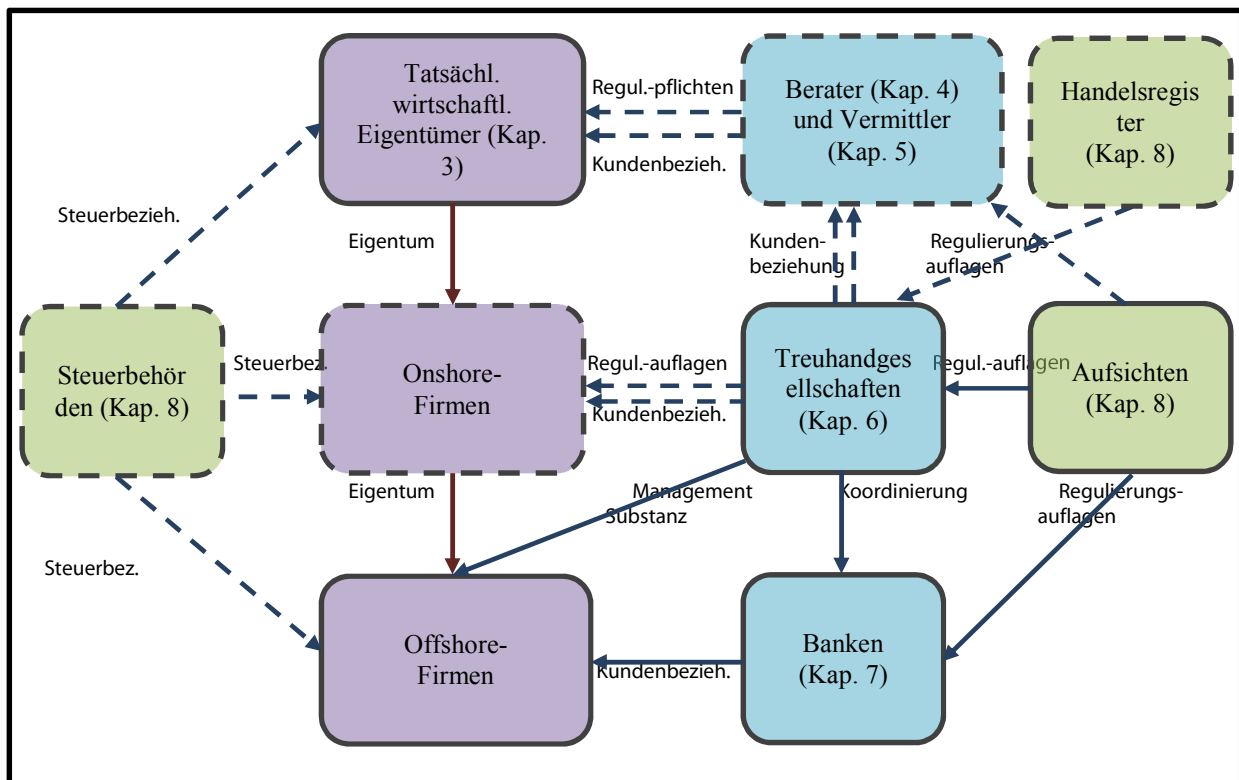
WICHTIGSTE ERKENNTNISSE

- An der Beratung, Errichtung, Aufrechterhaltung und Durchsetzung von Offshore-Strukturen ist ein ganzes Netz von Akteuren beteiligt. Dazu gehören die tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümer sowie Berater und Vermittler, Treuhandgesellschaften, Banken und Behörden.
- Die Offshore-Strukturen werden in der Regel für hochvermögende Personen und Gesellschaften gegründet. Diese tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümer treten allerdings in den Registern nicht immer als Eigentümer der Offshore-Firmen auf. Berater und Vermittler beraten die tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümer bei der Errichtung und Aufrechterhaltung der Strukturen oder helfen ihnen zumindest dabei.

Die Panama Papers und die begrenzt vorhandene Literatur über illegale Aktivitäten in Offshore-Finanzzentren und Steueroasen weisen eine große Bandbreite von Strukturen und Akteuren auf. In diesem Abschnitt geht es um die Akteure, die möglicherweise bei Entscheidungen über die Errichtung und Aufrechterhaltung von Offshore-Strukturen wie in den Panama Papers eine Rolle spielen.

Abbildung 3 zeigt eine Übersicht über die an der Gründung und Aufrechterhaltung der Offshore-Firmen beteiligten Akteure.

Abbildung 3: In Offshore-Strukturen involvierte Akteure



Quelle: Erstellt vom Autor auf der Grundlage von Risseeuw & Dosker (2011).

Die Offshore-Strukturen werden in der Regel für hochvermögende Personen und Gesellschaften gegründet. Sie sind die **tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümer**, treten allerdings auf dem Papier nicht unbedingt als Eigentümer der Offshore-Firmen auf. Die tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümer werden bei der Errichtung und Aufrechterhaltung von Offshore-Strukturen von Beratern und Vermittlern beraten oder zumindest unterstützt.

Vermittler sind die zentrale Verbindung zwischen tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümern und Treuhandgesellschaften. Vermittler können entweder andere Treuhandgesellschaften oder auch Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, Anwaltskanzleien, Finanzinstitute und sonstige, größtenteils nicht regulierte Vermittler wie z. B. Unternehmensberater sein, die die tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümer zu Offshore-Strukturen beraten und diese nach der Anmeldung verwalten. Die Vermittler greifen bei der Konzeption der Offshore-Strukturen auf interne und externe **Berater** mit fachlicher Kompetenz auf Gebieten wie Recht, Steuerwesen, Buchhaltung und Kapitalanlagen zurück.

Vermittler und Berater beauftragen Treuhandgesellschaften mit der Gründung einer neuen oder dem Kauf einer „gebrauchten“ Briefkastenfirma (Obermayer & Obermaier, 2016). Die überwiegende Mehrheit der in den Panama Papers enttarnten Offshore-Firmen wurde auf den Britischen Jungferninseln und in Panama angemeldet (siehe Abbildung 1). Die Anmeldevoraussetzungen für Offshore-Firmen unterscheiden sich je nach Hoheitsgebiet und Art der Firma (siehe Tabelle 4 im Anhang). Auf den Britischen Jungferninseln und in Panama wird für die Registrierung von Offshore-Firmen eine treuhänderische Lizenz verlangt. Darüber hinaus sind Treuhandgesellschaften auch zuständig für die Aufrechterhaltung von Offshore-Firmen. Dafür benötigen sie Steuer-, Rechts- und Buchhaltungsexperten, die sie entweder in ihren eigenen Reihen rekrutieren oder bei anderen Vermittlern wie Anwaltskanzleien und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften einkaufen. Bei Mossack Fonseca handelte es sich überwiegend um interne Fachleute.

Damit Offshore-Firmen tätig sein können, benötigen sie ein Bankkonto, das sie jedoch nur von einer zugelassenen **Bank** bekommen können. Die Konten werden vom Vermittler oder der Treuhandgesellschaft eingerichtet, die manchmal selbst Banken sind oder auch Banken gehören. Bankkonten waren die einzige Dienstleistung, die Mossack Fonseca nicht selbst erbringen konnte.

In den Hoheitsgebieten, in denen tatsächliche wirtschaftliche Eigentümer, Vermittler und Offshore-Firmen ansässig sind, können **Behörden** für Handelsregister, Steuerbehörden und die Aufsicht über verschiedene Institutionen (Treuhandgesellschaften, Banken usw.) zuständig sein.

Die Steuererhebung bei einem tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümer erfolgt durch die Steuerbehörden des Hoheitsgebiets, in dem er ansässig ist. Die Vermittler und Berater können entweder im Hoheitsgebiet des tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümers oder in dem der Offshore-Firma oder in einem dritten Hoheitsgebiet ihren Sitz haben. Ob sie einer Aufsicht, einer staatlichen Regulierung oder einer berufsständischen Selbstverwaltung unterstehen, hängt vom Hoheitsgebiet und von der Art des Vermittlers ab. In Hoheitsgebieten, in denen sich Offshore-Firmen befinden, gibt es oftmals keine Handelsregister und keine Steuererklärungspflicht,

während die Treuhandgesellschaft immer eine Lizenz in dem Land verlangt, in dem die Firma angemeldet wird.

Wenn einer der an Offshore-Strukturen beteiligten Akteure von Aufsichtsstellen oder Steuerbehörden verfolgt wird, werden möglicherweise weitere Berater hinzugezogen. So können z. B. Anwälte mit der Verteidigung vor Gericht und Wirtschaftsprüfer mit der Validierung der Finanzberichte beauftragt werden.

TATSÄCHLICHE WIRTSCHAFTLICHE EIGENTÜMER

WICHTIGSTE ERKENNTNISSE

- Stiftungen, Inhaberaktien oder Scheindirektoren bzw. Scheinanteilseigner werden in Kombination mit Bevollmächtigten eingesetzt, damit die tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümer einerseits nicht in den Registern auftauchen, andererseits aber die Kontrolle über die Offshore-Firma behalten.
- Die tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümer müssen die Berater und Vermittler mit der Errichtung von Offshore-Strukturen beauftragen.
- Die in den Panama Papers genannten Offshore-Strukturen wurden aus vielerlei Gründen eingerichtet, z. B. unerwünschte, wenn auch legale Steuerplanung, aggressive Steuervermeidung, illegale Steuerhinterziehung, Verstecken und Abschirmen von Vermögen, Geldwäsche und Verbrechensfinanzierung.
- Mit Offshore-Strukturen, die dazu dienen, Steuern zu vermeiden oder zu hinterziehen oder Vermögenswerte zu verstecken oder abzuschirmen, sollen in der Regel möglichst viele Vermögenswerte und/oder Einkünfte bewahrt werden, während bei Strukturen für Zwecke der Geldwäsche oder Verbrechensfinanzierung die Unterbringung und das Verbergen des Geldes das Entscheidende ist.
- Bei den meisten Firmen in den Panama Papers wurde der Anteilseigner nicht preisgegeben. Wenn er doch preisgegeben wurde, war er in manchen Fällen im Besitz von anderen Offshore-Firmen oder von Vermittlern.
- Betrachtet man die Firmen, deren Anteilseigner alle als Privatpersonen identifiziert wurden und deren Wohnsitzland veröffentlicht wurde, kommt der größte Teil der Eigentümer aus China, Hongkong, den Vereinigten Arabischen Emiraten, Russland, Singapur, der Schweiz, Taiwan und Brasilien.
- Der Anteil der EU-Bürger an den von Mossack Fonseca eröffneten Offshore-Firmen beträgt ca. 9 % und liegt damit viermal so hoch wie der Anteil der Eigentümer aus Nordamerika. Die meisten europäischen privaten Anteilseigner scheinen ihren Sitz im Vereinigten Königreich zu haben, gefolgt von Zypern und Frankreich.

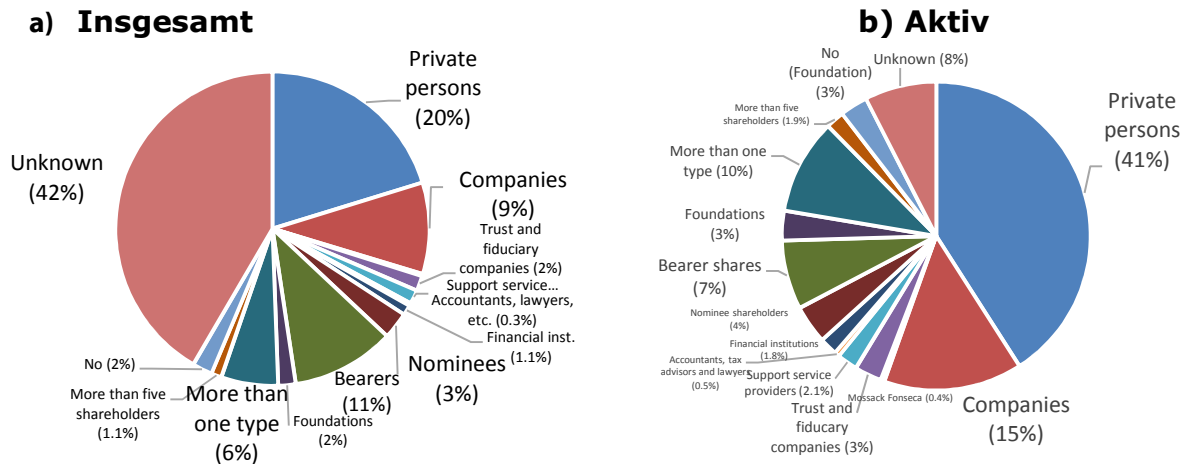
Dieses Kapitel befasst sich mit den tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümern von Briefkastenfirmen. Dabei soll schwerpunktmäßig darauf eingegangen werden, welche Typen von tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümern es gibt, welche Motive sie für die Eröffnung von Offshore-Strukturen haben und wo sie herkommen.

1.1. TYPEN TATSÄCHLICHER WIRTSCHAFTLICHER EIGENTÜMER

Hinter der Errichtung von Offshore-Strukturen stehen deren tatsächliche wirtschaftliche Eigentümer. Wer diese tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümer sind, ist bei den meisten in den Panama Papers genannten Strukturen relativ schwer nachzuvollziehen. Aber natürlich muss ihre Identität ermittelt werden, wenn die Offshore-Firmen für illegale Aktivitäten benutzt werden. Um ihre Identität zu verschleiern, nutzen tatsächliche wirtschaftliche Eigentümer Stiftungen, Inhaberaktien oder Scheindirektoren bzw. Scheinanteilseigner in Kombination mit Bevollmächtigten, damit sie selbst nicht in den Registern auftauchen, die Kontrolle über die Offshore-Firma jedoch behalten (Obermayer & Obermaier, 2016).

Somit gibt es in den Panama Papers zu zahlreichen Offshore-Firmen keine Informationen über die Anteilseigner, oder die tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümer bleiben hinter Scheinanteilseignern und Inhaberaktien oder Stiftungen anonym (siehe Abbildung 4). Hier besteht allerdings ein großer Unterschied zwischen der Gesamtheit der im Datensatz enthaltenen Offshore-Firmen (60 % unbekannt oder anonym) und den Firmen, die 2015 noch aktiv waren (25 % unbekannt oder anonym).

Abbildung 4: Arten von Anteilseignern (Anteil an Firmen)



Anmerkung: Die Abbildungen zeigen die verschiedenen Typen von Anteilseignern, anteilig an der Gesamtzahl der Firmen bzw. an der Zahl der aktiven Firmen. Die Abbildung links („Insgesamt“) zeigt alle Offshore-Firmen, die in den Panama Papers genannt sind, während in der Abbildung rechts („Aktiv“) nur jene berücksichtigt sind, die zum Zeitpunkt der Zuspiegelung der Dateien nicht inaktiviert waren. Siehe auch Tabelle 10 im Anhang.

Quelle: Erstellt vom Autor auf der Grundlage der Angaben des ICIJ (2016).

Der Großteil der identifizierten Firmeneigentümer sind Privatpersonen, von denen die meisten laut Angaben der Journalisten des ICIJ-Netzwerks wahrscheinlich hochvermögend sind (Obermayer & Obermaier, 2016). Die übrigen Firmen gehören Gesellschaften, Vermittlern und Treuhandgesellschaften (einschließlich Mossack Fonseca). Es ist unklar, ob sie auch die tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümer sind oder als Zwischeninstanzen oder Teile einer komplexeren Unternehmensstruktur fungieren.

1.2. ZWECK VON OFFSHORE-STRUKTUREN

Briefkastenfirmen in Steueroasen oder Offshore-Finanzzentren werden für unterschiedliche Zwecke genutzt. Die in den Panama Papers genannten Strukturen zeigen, wie groß die Bandbreite der Motive für die Nutzung von Offshore-Firmen ist. Dazu gehören unerwünschte, aber legale Steuerplanung, aggressive Steuervermeidung, illegale Steuerhinterziehung, Geldwäsche und Verbrechensfinanzierung:

- **Steuervermeidung:** Zahlreiche Offshore-Firmen werden genutzt, um in häufig unerwünschter, aber dennoch legaler Weise die effektiven Steuersätze zu mindern. Neben der Vermeidung von Körperschaft- bzw. Einkommensteuer sollen mit Offshore-Firmen auch andere Steuerarten wie Erbschaftssteuern und Zinsertragssteuern vermieden werden (Nordea, 2016). Es gibt viele Wege für Unternehmen und Privatpersonen, ihre Steuern zu reduzieren, ohne gegen geltende Gesetze zu verstoßen. So können Steuern z. B. gesenkt werden, indem eine Firma in einem Land eröffnet wird, das Doppelbesteuerungsabkommen mit zahlreichen anderen Hoheitsgebieten unterhält, darunter auch mit Hoheitsgebieten, in denen sich der Standort der Geschäftstätigkeit und der Eigentümer befindet (Van den Berg u. a., 2008). In manchen Fällen werden Steuern vermieden, indem Einnahmen in andere Einnahmekategorien verschoben werden: Lizenzgebühren und Zinserträge

werden zumeist geringer besteuert als Unternehmensgewinne, weshalb gern konzerninterne Transaktionen zugunsten geistiger Eigentumsrechte und Darlehen genutzt werden.

- **Steuerhinterziehung:** Hochvermögende Personen und Gesellschaften nutzen Offshore-Firmen auch, um auf illegale Weise ihre Steuern zu reduzieren. So gründeten z. B. tatsächliche wirtschaftliche Eigentümer aus EU-Mitgliedstaaten Briefkastenfirmen in Steuerparadiesen außerhalb der EU, um Steuern auf ihre Sparguthaben in Luxemburg und der Schweiz zu umgehen; zwar waren sie immer noch zur Zahlung dieser Steuern verpflichtet, aber weil ihr Sitz nicht in der EU war, entgingen sie der Kontrolle (Obermayer & Obermaier, 2016). Auch Nordea konnte nicht ausschließen, dass Offshore-Strukturen zur Steuerhinterziehung genutzt werden. Eine große Minderheit von Kunden besaß auf Offshore-Konten ausgestellte Kreditkarten, die offenbar für den privaten Verbrauch genutzt werden (Nordea, 2016).

Viele Offshore-Firmen in den Panama Papers stehen im Verdacht, für Steuerhinterziehungszwecke genutzt zu werden, aber dies lässt sich ohne Einsicht in Steuererklärungen kaum mit Bestimmtheit sagen. Nichtsdestoweniger ist es unwahrscheinlich, dass tatsächliche wirtschaftliche Eigentümer komplexe und zuweilen auch teure Offshore-Strukturen nur für Zwecke der Steuererklärung gründen. Nach der Veröffentlichung der Panama Papers gab es zahlreiche Anfragen von Steuerbehörden, die wissen wollten, ob Steuerzahler aus ihren Ländern involviert waren. Französische Behörden fanden z. B. heraus, dass 1 284 französische Steuerpflichtige Offshore-Strukturen nutzten, die von Mossack Fonseca angemeldet worden waren. Die Mehrheit dieser Steuerpflichtigen hatte den temporären STDR-Service zur Selbstanzeige genutzt, um sich reinzuwaschen. In den übrigen 560 Fällen laufen Ermittlungen der französischen Steuerbehörden. Die unbezahlten Steuern und Mahngebühren können sich auf erhebliche Summen belaufen. Allein für Frankreich schuldeten Steuerpflichtige, die laut den Panama Papers in Offshore-Geschäfte verstrickt waren, 1,2 Mrd. EUR an Steuern und Mahngebühren (AFP, 2016).

- **Verstecken und Abschirmen von Vermögenswerten:** Nicht nur vor Steuerbehörden werden Vermögenswerte von tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümern versteckt oder abgeschirmt, sondern beispielsweise auch vor Gläubigern oder Erben. So können z. B. Unternehmen, Politiker und Geschäftsleute, die in Hoheitsgebieten mit schwach ausgeprägter Rechtsstaatlichkeit ihren Sitz haben oder in Rechtsstreitigkeiten verwickelt sind, mit Offshore-Strukturen das Risiko umgehen, ihre Vermögen zu verlieren (Obermayer & Obermaier, 2016).
- **Geldwäsche:** Tatsächliche wirtschaftliche Eigentümer nutzen Firmen in Steuerparadiesen auch, um Geld aus illegalen Transaktionen zu waschen. So legen Erkenntnisse aus den Panama Papers z. B. die Vermutung nahe, dass einige Offshore-Firmen für die Geldwäsche im Zusammenhang mit Drogengeschäften genutzt werden, d. h. Offshore-Firmen sind Nutznießer krimineller Machenschaften und werden von den tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümern für den Eigenbedarf und zum Aufnehmen von Geld genutzt (Obermayer & Obermaier, 2016).

- **Verbrechensfinanzierung:** Offshore-Firmen dienen auch dazu, Straftaten wie Korruption und Terrorismus- und Kriegsfinanzierung zu ermöglichen. So nutzte beispielsweise der deutsche Mischkonzern Siemens Offshore-Strukturen für schwarze Kassen, die zur Bestechung von Regierungsbeamten in Lateinamerika verwendet wurden (Obermaier u. a., 2016). Das italienische Energieunternehmen Saipem kanalisierte über von Mossack Fonseca angemeldete Briefkastenfirmen Schmiergelder in Höhe von 275 Mio. USD (ca. 250 Mio. EUR), um sich Verträge über den Bau von Öl- und Gasleitungen in Nordafrika im Wert von mehr als 10 Mrd. USD (ca. 9 Mrd. EUR) zu sichern (Fitzgibbon, 2016).

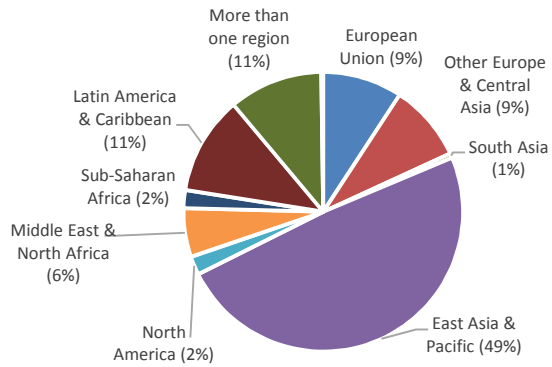
Das Hauptziel der meisten tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümer ist also, möglichst viele ihrer Vermögenswerte oder Einnahmen zu bewahren. Dies ist vor allem bei Steuervermeidung oder -hinterziehung und beim Verstecken oder Abschirmen von Vermögen der Fall. Werden Offshore-Strukturen dagegen für Geldwäsche und Verbrechensfinanzierung genutzt, ist es wichtiger, dass das Geld dort untergebracht bzw. nicht offengelegt wird. Die mit der Errichtung und Aufrechterhaltung der Offshore-Strukturen verbundenen Kosten sind dann weniger wichtig.

1.3. STANDORTE DER TATSÄCHLICHEN WIRTSCHAFTLICHEN EIGENTÜMER

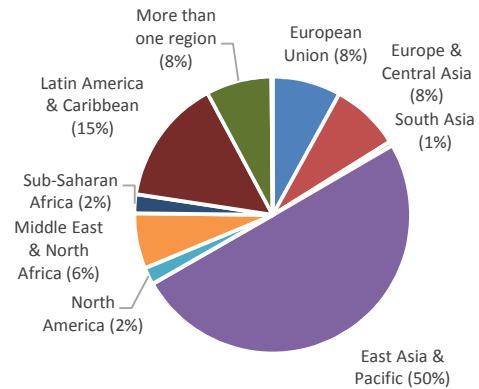
Betrachtet man die Wohnsitze der als Privatpersonen identifizierten Anteilseigner, scheinen die meisten tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümer in Ostasien und im Pazifikraum ansässig zu sein. Bei den meisten der von Mossack Fonseca angemeldeten Firmen (60 %) wurde der Anteilseigner nicht aufgedeckt. Diejenigen, die doch aufgedeckt werden konnten, umfassten zum Teil (in 14 % der Fälle) mehrere Firmen, die offenbar im Besitz von anderen Firmen in anderen Hoheitsgebieten oder von Vermittlern waren. Betrachtet man die 20 % Firmen, von denen alle Anteilseigner als Privatpersonen identifiziert wurden und deren Wohnsitzland veröffentlicht wurde, so kommt der größte Teil der Eigentümer aus China, Hongkong, den Vereinigten Arabischen Emiraten, Russland, Singapur, der Schweiz, Taiwan und Brasilien. Der Anteil der Eigentümer mit Sitz in der Europäischen Union liegt bei relativ niedrigen 8 bis 9 %, beträgt aber damit immerhin das Vierfache des Anteils der Eigentümer aus Nordamerika (siehe Abbildung 5). Die meisten europäischen privaten Anteilseigner scheinen ihren Sitz im Vereinigten Königreich zu haben, gefolgt von Zypern und Frankreich.

Abbildung 5: Standorte der identifizierten privaten Anteilseigner (Anteil an Firmen)

a) Insgesamt



b) Aktiv



Anmerkung: Die Abbildungen zeigen die Anteile an Firmen, die in den jeweiligen Regionen von Privatpersonen gehalten werden. Die Abbildung links („Insgesamt“) zeigt alle Offshore-Firmen, die in den Panama Papers genannt sind, während in der Abbildung rechts („Aktiv“) nur jene berücksichtigt sind, die zum Zeitpunkt der Zuspieldung der Dateien nicht inaktiviert waren. Siehe auch Tabelle 10 im Anhang.

Quelle: Erstellt vom Autor auf der Grundlage der Angaben des ICIJ (2016).

DIE ROLLE DER BERATER

WICHTIGSTE ERKENNTNISSE

- Tatsächliche wirtschaftliche Eigentümer müssen nicht unbedingt jemanden mit der Verwaltung ihres Vermögens oder der Optimierung ihrer Steuerplanung beauftragen. In der Praxis werden jedoch viele tatsächliche wirtschaftliche Eigentümer, die sich Offshore-Strukturen zunutze machen, von einem oder mehreren Profis beraten.
- Um eine fundierte Entscheidung treffen zu können, brauchen tatsächliche wirtschaftliche Eigentümer Beratung in rechtlichen, steuerlichen, Buchhaltungs- und Anlagefragen. Beratern und Vermittlern kommt eine Schlüsselrolle zu, wenn es um das Sammeln von Informationen, die Bewertung verschiedener Optionen, das Treffen von Entscheidungen und/oder die Errichtung von Offshore-Strukturen geht.
- Tatsächliche wirtschaftliche Eigentümer brauchen nicht unbedingt für alle relevanten Aspekte unterschiedliche Berater. Zahlreiche Berater und Vermittler bieten Beratungen in mehreren Bereichen an. Vermögensverwalter beispielsweise haben in der Regel einen juristischen oder Wirtschaftsprüfungshintergrund, decken aber auch Aspekte wie Rechts-, Steuer- und Anlagefragen ab.
- Meistens gibt es keine gesetzlichen Auflagen für die Berater, obwohl in der Praxis häufig Fachleute (Anwälte, Wirtschaftsprüfer usw.) oder Vermittler (Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, Anwaltskanzleien, Banken usw.) engagiert werden, die einer staatlichen Regulierung oder berufsständischen Selbstverwaltung unterliegen.
- Steuerberater, Rechtsberater, Verwalter und Anlageberater spielen eine wichtige Rolle bei der Ermöglichung von Offshore-Strukturen (Beratung, Errichtung, Aufrechterhaltung und Durchsetzung).
- Steuerberatern, Verwaltern (z. B. Rechnungsführern) und Anlageberatern kann bei der Konzeption von Offshore-Strukturen eine wichtige Rolle zukommen, sie sind jedoch schwieriger durch Regulierungen zu erfassen, da ihre Berufe in den meisten Hoheitsgebieten derzeit nicht geschützt sind.
- Rechtsberater können in allen Phasen des Entscheidungszyklus eine wichtige Rolle spielen. In den meisten Hoheitsgebieten existieren für Rechtsberater besondere Rechtsvorschriften, doch die Anforderungen können sich von Hoheitsgebiet zu Hoheitsgebiet stark unterscheiden.

Ob potenzielle tatsächliche wirtschaftliche Eigentümer wirklich Offshore-Strukturen nutzen, hängt von mehreren Faktoren ab: i) Die Möglichkeiten von Offshore-Strukturen müssen ihnen bekannt sein; ii) sie müssen in der Lage sein, das Offshore-Strukturen zu gründen; iii) die potenziellen Vorteile müssen groß genug sein, um die Anlauf- und die Betriebskosten zu decken; iv) die mutmaßlichen Imageschäden und

rechtlichen Risiken müssen tragbar sein; v) es dürfen keine ethischen Vorbehalte bestehen.

Tatsächliche wirtschaftliche Eigentümer müssen nicht unbedingt jemanden mit der Verwaltung ihres Vermögens oder der Optimierung ihrer Steuerplanung beauftragen. In der Praxis werden jedoch viele tatsächliche wirtschaftliche Eigentümer, die sich Offshore-Strukturen zunutze machen, von einem oder mehreren Profis beraten. Die Initiative für eine solche Beratung kann dabei vom tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümer selbst oder vom Berater ausgehen (Sikka & Hampton, 2005).

Beratern und Vermittlern kommt häufig eine Schlüsselrolle zu, wenn es um das Sammeln von Informationen, die Bewertung verschiedener Optionen, das Treffen von Entscheidungen und/oder die Errichtung von Offshore-Strukturen geht. In dieser Studie wird klar unterschieden zwischen Vermittlern und Beratern, die oftmals für einen Vermittler tätig sind.

Tabelle 1: Rollen von Beratern in Offshore-Strukturen

Roles	Required	Advisors							
		Tax	Legal			Administration			Investment
			General	Lawyers	Notaries	General	Accountants	Auditors	
Advise									
Tax		X	X	X	X	X	X		
Investment								X	
Opinion letters				X				X	
Creation									
Incorporation	X								
Domiciliation	X								
Statutes				X	X				
(Nominee) Directors		X	X	X	X	X	X		
Nominee shareholders			X	X		X	X		
Bank accounts	X			through third party accounts	through third party accounts				
Maintenance									
Management		X	X	X		X	X		
Administration						X	X		
Auditing statements								X	
Tax reports		X					X	X	
Enforcement									
Representation				X					

Quelle: Verfasser.

Um eine fundierte Entscheidung treffen zu können, brauchen tatsächliche wirtschaftliche Eigentümer Beratung in rechtlichen, steuerlichen, Buchhaltungs- und Anlagefragen. Meistens gibt es keine gesetzlichen Auflagen für entsprechende Berater, obwohl in der Praxis häufig Fachleute (Anwälte, Wirtschaftsprüfer usw.) oder Vermittler (Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, Anwaltskanzleien, Banken usw.) engagiert werden, die einer staatlichen Regulierung oder berufsständischen Selbstverwaltung unterliegen. Darüber hinaus brauchen tatsächliche wirtschaftliche Eigentümer nicht unbedingt für alle relevanten Aspekte unterschiedliche Berater.

Zahlreiche Berater und Vermittler bieten Beratungen in mehreren Bereichen an. Vermögensverwalter beispielsweise haben in der Regel einen juristischen oder Wirtschaftsprüfungshintergrund, decken aber auch Aspekte wie Rechts-, Steuer- und Anlagefragen ab (Harrington, 2016).

In diesem Kapitel werden die Rollen unterschiedlicher in die Gründung von Offshore-Strukturen einbezogener Berater diskutiert (Tabelle 1).

1.4. STEUEREXPERTEN

Im Allgemeinen ist steuerliches Fachwissen für drei Bereiche erforderlich: i) Erstellung von Steuererklärungen (Compliance); ii) Beratung zum Steuerstatus (Planung); iii) Vertretung in Steuerstreitsachen (Durchsetzung). Letzteres wird insbesondere dann, wenn es um die Vertretung vor Gericht geht, häufig ausschließlich von Rechtsanwälten übernommen und wird daher im nächsten Abschnitt beschrieben (Roxan u. a., 2017).

Zu Fragen der Steuerplanung und der Compliance können tatsächliche wirtschaftliche Eigentümer, die selbst nicht über das nötige Steuerfachwissen verfügen, interne Steuerexperten, Rechnungsführer, Wirtschaftsprüfer und andere Steuerberater oder eine Mischung aus internen und externen Fachleuten engagieren (Klassen u. a., 2015).

Je mehr Geld für Steuerberatung ausgegeben wird, desto wahrscheinlicher ist eine aggressive Steuerstrategie. Darüber hinaus scheint die Aggressivität der Steuerplanung einschließlich der Nutzung von Steueroasen auch davon abzuhängen, wer die Steuerberatung durchführt. Gesellschaften mit internen Experten weisen häufiger eine aggressive Steuerplanung auf als Gesellschaften, in denen ein Wirtschaftsprüfer für die Steuererklärung zuständig ist. Die Big Four der Wirtschaftsprüfungsgesellschaften treten im Allgemeinen am wenigsten aggressiv in Erscheinung. Es gibt aber auch Typen von Beratern, die ebenso aggressiv sind wie Gesellschaften mit internen Experten (Klassen u. a., 2015).

Von staatlicher Seite ist es oftmals schwierig, unerwünschte Praktiken von Steuerexperten zu bekämpfen, da diese Berufsgruppe in den meisten Hoheitsgebieten nicht geschützt ist. In den wenigen Hoheitsgebieten, in denen die Steuerberatung gesetzlich geregelt ist, wie z. B. in Deutschland, beschränken sich die Gesetze auf Beratungen zum nationalen Steuersystem. Obwohl die Steuerberatung in den meisten Hoheitsgebieten nicht reguliert wird, gibt es für bestimmte Berater, z. B. Rechtsanwälte, Treuhandgesellschaften, Banken und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, gesetzliche Regelungen und/oder eine berufsständische Selbstverwaltung.

Allerdings gelten auch für Anwälte und andere Angehörige juristische Berufe, z. B. Notare, sowie für Rechnungsführer internationale Standards zur Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung (AML/CFT). Sie müssen ihrer Sorgfaltspflicht bei der Feststellung der Kundenidentität (Customer Due Diligence, CDD) nachkommen, z. B. durch die spezifischen Maßnahmen², die Banken bei

² Dazu gehören Immobiliengeschäfte, die Verwaltung von Fonds (Geld, Wertpapiere und andere Vermögenswerte) oder Konten (Bankkonten, Sparkonten, Wertpapierdepots), Beiträge zur

Immobiliengeschäften durchführen müssen (siehe auch Kapitel 1.11). Darüber hinaus müssen sie verdächtige Transaktionen im Zusammenhang mit diesen Maßnahmen bei den Zentralstellen für Geldwäsche-Verdachtsanzeigen (FIU) oder den berufsständischen Selbstverwaltungsorganisationen melden, sofern sie nicht unter die Bestimmungen zum Berufsgeheimnis fallen (FATF, 2012).

1.5. RECHTSBERATER

Für die Konzeption, Gründung, Aufrechterhaltung und Durchsetzung von Offshore-Strukturen wird juristisches Fachwissen benötigt.

Weitreichende Kenntnisse der Rechtsordnungen des Onshore- und des Offshore-Hoheitsgebiets sind erforderlich, um die optimale Offshore-Struktur konzipieren zu können. Es gibt viele Offshore-Hoheitsgebiete, die alle eigene Spezialisierungen haben. Die Britischen Jungferninseln sind beispielsweise bekannt für ihre kostengünstigen Briefkastenfirmen, die für einen einzigen Zweck genutzt werden, z. B. das Eröffnen eines Bankkontos auf den Namen einer Firma anstelle einer Privatperson. Die Cookinseln sind eher auf das Luxussegment des Marktes spezialisiert, mit teureren Strukturen, die eine Art Vermögensschutz-Treuhandgesellschaft darstellen sollen, um Vermögen vor Gläubigern, Behörden und Gerichten zu schützen (Hager, 2013).

Darüber hinaus wird juristisches Know-how benötigt, um sicherzustellen, dass die Gesetze verschiedener Hoheitsgebiete eingehalten werden, z. B. Anmelde- und Registrierungsvoraussetzungen, vielfach jedoch auch Rechtsvorschriften, die es den tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümern ermöglichen, anonym zu bleiben, ihre Vermögen zu schützen und die Kontrolle zu behalten. In vielen Fällen sind dafür Scheindirektoren und Scheinanteilseigner erforderlich. Diese Direktoren und Anteilseigner dürfen nichts über die Offshore-Firma wissen (Ryle & Candea, 2013). Rechtsberater können auch selbst als Scheindirektoren und Scheinanteilseigner auftreten (Plattner u. a., 2013).

Der Großteil der Aufgaben, die juristischen Sachverstand erfordern, kann ohne einen registrierten oder lizenzierten Experten durchgeführt werden, obwohl die meisten Vermittler offenbar Anwälte oder andere Experten mit berufsständischer Selbstverwaltung als Berater engagieren. Dennoch gibt es Aufgaben, wie etwa die Anmeldung von Offshore-Firmen, die nur von Anwälten durchgeführt werden können, die für lizenzierte Treuhandgesellschaften oder Treuhänder arbeiten. Auch die Vertretung tatsächlicher wirtschaftlicher Eigentümer vor Gericht ist zumeist Anwälten vorbehalten.

1.5.1. Anwälte

Selbstverständlich können in verschiedenen Phasen des Entscheidungszyklus Anwälte oder Rechtsberater einbezogen werden. Anwälte sind im Allgemeinen in drei Bereichen tätig: Sie bieten Rechtsberatung an, erstellen die gesetzlich geforderten Unterlagen und vertreten ihre Mandanten. Somit können Anwälte in allen vier Phasen

Gründung und Aufrechterhaltung von Firmen und der Verkauf und/oder Kauf von Wirtschaftseinheiten (FATF, 2012).

des Entscheidungszyklus (Beratung, Gründung, Aufrechterhaltung, Durchsetzung) involviert sein.

Die Rechte und Pflichten von Anwälten sind auf nationaler Ebene geregelt. Zum Beispiel wird die Tätigkeit eines Anwalts häufig auf juristische Dienstleistungen beschränkt, und er muss im besten Interesse des Mandanten handeln. Dafür unterliegt seine Korrespondenz mit den Mandanten der Vertraulichkeit, und er hat in gewissem Umfang deren Alleinvertretung. Der Vertraulichkeits- und Alleinvertretungsgrad variiert dabei je nach Hoheitsgebiet. In vielen Hoheitsgebieten gelten beispielsweise die Vertraulichkeitsvorschriften nicht für kriminelle Aktivitäten, in die der Anwalt verstrickt ist (Roxan u. a., 2017).

Anwälte können allein oder zusammen mit anderen Anwälten in einer Kanzlei arbeiten. Meistens werden sie bei ihren Aufgaben von Angehörigen anderer Berufe und Praktikanten unterstützt.

1.5.2. Notare

Je nach Anmeldevoraussetzungen können Notare eine wichtige Rolle bei der Eintragung von Offshore-Firmen und bei Änderungen in den Firmenunterlagen spielen. Insbesondere können Notare die Gründungsunterlagen für Gesellschaften mit beschränkter Haftung aufsetzen und schriftlich niederlegen. Darüber hinaus müssen alle Anteilsübertragungen oder Management-Änderungen über sie laufen, sie müssen notariell beurkundete Akten führen und diese für Behörden zugänglich machen (OECD, 2001).

Betrugsdelikte im Zusammenhang mit notariellen Aufgaben sind oft schwer zu erkennen und zu untersuchen. Laut der Arbeitsgruppe „Bekämpfung der Geldwäsche und der Terrorismusfinanzierung“ (FATF) müssen Notare verdächtige Transaktionen melden, wenn sie für Mandanten tätig sind, z. B. Kauf und Verkauf von Immobilieneigentum. Die Sorgfaltspflicht bei der Feststellung der Kundenidentität und die Dokumentationspflicht gelten für eine festgelegte Liste von Vermittlern, zu denen auch Anwälte und Notare gehören.

Die Rechte und Pflichten von Notaren werden, ebenso wie die von Anwälten, auf nationaler Ebene festgelegt. In manchen Hoheitsgebieten sind Notare Anwälte mit Sonderbefugnissen, in anderen dagegen Nichtjuristen, die eine spezielle Ausbildung zum Notar durchlaufen haben. Der Hauptunterschied zwischen (regulären) Anwälten und Notaren ist, dass Notare ein öffentliches Amt ausüben, während Anwälte im besten Interesse ihrer Mandanten handeln müssen.

Notare können, ebenso wie Anwälte, ihre Tätigkeit allein oder zusammen mit anderen Notaren in einem Notariat ausüben oder mit Anwälten in einer Anwaltskanzlei arbeiten. Bei ihrer Tätigkeit werden sie oft durch Angehörige anderer Berufe und Praktikanten unterstützt.

1.6. VERWALTER

Für die Aufrechterhaltung von Offshore-Strukturen sind administrative Fachkenntnisse erforderlich. Während die meisten Briefkastenfirmen keinen eingetragenen Rechnungsführer oder Wirtschaftsprüfer beschäftigen müssen, engagieren die meisten Vermittler offenbar Rechnungsführer und/oder Wirtschaftsprüfer.

1.6.1. Rechnungsführer

Rechnungsführer sind zuständig für die Rechnungslegung und häufig auch für die Steuererklärungen von Unternehmen oder Personen. Der Rechnungsführer wird von dem Unternehmen oder der Person beauftragt. Professionelle Rechnungsführer kennen sich zum einen gut mit den finanziellen Verhältnissen der Kunden aus und haben zum anderen Steuerfachkenntnisse, die sie zur Steuerplanung befähigen.

In den meisten Hoheitsgebieten ist der Beruf des Rechnungsführers nicht geschützt, d. h. jeder kann sich ungeachtet seiner fachlichen Eignung als Rechnungsführer ausgeben. Dennoch gibt es in den meisten Hoheitsgebieten Berufsverbände professioneller Rechnungsführer, die in der Regel von ihren Mitgliedern bestimmte fachliche Qualifikationen verlangen. Diese berufsständischen Körperschaften verfügen häufig auch über Verhaltenskodizes, Berufsgrundsätze und/oder Standesregeln, die dafür sorgen sollen, dass die Arbeit der Rechnungsführer mit den Interessen ihrer Kunden und der breiten Öffentlichkeit im Einklang steht. Die Durchsetzung der verschiedenen Formen der Selbstverwaltung ist häufig eher schwach ausgeprägt. Daher sind die Möglichkeiten einer Strafverfolgung oftmals begrenzt, und Sanktionen fallen milde aus (Roxan u. a., 2017).

1.6.2. Wirtschaftsprüfer

Wirtschaftsprüfer sind für die Prüfung der Finanzbuchhaltung von Unternehmen zuständig. Sie erstellen und prüfen die Finanzbuchhaltung, beraten und erstellen Gutachten zu Offshore-Finanzstrukturen und beauftragen Treuhandgesellschaften wie Mossack Fonseca. Der Wirtschaftsprüfer arbeitet für eine unabhängige Gesellschaft, die nicht mit dem geprüften Unternehmen verbunden ist.

Wirtschaftsprüfer sind im Allgemeinen für die Überprüfung der Finanzbuchhaltung von Firmen mit Rechnungsprüfungspflicht zuständig. Die Offshore-Firmen, die in den am häufigsten genannten Hoheitsgebieten der Panama Papers (Britische Jungferninseln, Panama und Seychellen) eröffnet wurden, weisen keine Rechnungsprüfungspflicht auf (siehe Tabelle 4 im Anhang). Wenn die Offshore-Firmen mit Mutterunternehmen zusammengeschlossen sind, kann es dennoch sein, dass sie sich prüfen lassen müssen. In manchen Hoheitsgebieten gibt es aufsichtsrechtliche Vorschriften, wonach Banken und andere Finanzvermittler einige ihrer Verfahren, z. B. zur Bekämpfung von Geldwäsche, prüfen lassen müssen.

Wirtschaftsprüfer bewerten die Richtigkeit von Jahresabschlüssen. Sie kontrollieren die Prozesse und Verfahren der geprüften Firmen. Um Interessenkonflikte zwischen Wirtschaftsprüfern und Mandanten zu vermeiden und die Unabhängigkeit der Wirtschaftsprüfer sicherzustellen, müssen verschiedene Voraussetzungen erfüllt sein. Diese Vorschriften variieren zwischen den Hoheitsgebieten. In der EU ist der

Anteil sonstiger Dienstleistungen, die ein Wirtschaftsprüfer erbringen darf (Steuerberatung, Unternehmensberatung usw.), sowie der Informationsaustausch mit anderen Experten eingeschränkt. Die Anforderungen an die Unabhängigkeit und Verantwortlichkeit von Wirtschaftsprüfern werden zunehmend strenger.

Mit der aktuellen EU-Richtlinie von 2014 werden die Möglichkeiten von Wirtschaftsprüfungsgesellschaften zur Erbringung anderer Dienstleistungen für ihre Mandanten noch weiter eingeschränkt. Früher gab es keine Vorschriften, die Wirtschaftsprüfungsgesellschaften daran gehindert hätten, Steuervermeidungspläne an ihre Mandanten zu verkaufen und die daraus folgenden Transaktionen anschließend bei der Prüfung derselben Mandanten abzusegnen (Sikka, 2015). Die Anforderungen an Wirtschaftsprüfer unterscheiden sich von Hoheitsgebiet zu Hoheitsgebiet (siehe Roxan u. a. (2017) zum Vergleich verschiedener Hoheitsgebiete innerhalb und außerhalb der EU).

Steuerspezifische Branchenkenntnisse externer Wirtschaftsprüfungsgesellschaften spielen eine wichtige Rolle bei der Steuervermeidung (McGuire u. a., 2012). Hogan & Noga (2015) stellten fest, dass Firmen, die wenige oder keine Steuerberatungsleistungen von ihrem Wirtschaftsprüfer in Anspruch nehmen, im Durchschnitt langfristig mehr Steuern zahlen.

Wirtschaftsprüfer benötigen ein gewisses Steuerfachwissen, um die sogenannten Steuerrückstellungen, d. h. den Ertragsteueraufwand, in den Jahresabschlüssen einer Firma zu prüfen. Steuerrückstellungen entsprechen nicht den tatsächlich in einem bestimmten Jahr gezahlten Steuern. Es handelt sich dabei vielmehr um die voraussichtliche Gesamtsteuerbelastung nachfolgender Geschäftsjahre der Firma bezogen auf die Tätigkeit des aktuellen Jahres.³

Wirtschaftsprüfer werden manchmal auch um ein fachliches Urteil zu Offshore-Strukturen gebeten. Diese können sie in einem Gutachten abgeben. Gutachten werden sowohl von Wirtschaftsprüfern als auch von Rechtsanwälten ausgestellt. Das Urteil des Wirtschaftsprüfers gibt tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümern und Vermittlern eine gewisse Sicherheit, dass die Strukturen zur Vermeidung von Steuern und Schulden legal sind. Würden sie sich dennoch als illegal erweisen, könnte das Gutachten als Nachweis dafür dienen, dass die tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümer und die Vermittler im guten Glauben gehandelt haben. Dies ist ein wichtiges Argument, mit dem staatliche Sanktionen gemindert oder sogar vermieden werden können (Harrington, 2016).

³ Die Prüfung der Rückstellung setzt fundierte Kenntnisse sowohl des Steuerrechts als auch der allgemein anerkannten Rechnungslegungspraxis (GAAP) voraus.

1.7. ANLAGEBERATER

Tatsächliche wirtschaftliche Eigentümer machen häufig von Offshore-Strukturen Gebrauch, um ein Maximum an Einnahmen und Vermögenswerten zu bewahren. Sie nutzen die Aktiva von Offshore-Firmen, um ihre Vermögenswerte, wie z. B. Kunst, Schmuck, Grundstücke, Yachten usw., unterzubringen (Cabra & Hudson, 2013). Wenn Offshore-Strukturen für Luxusgüter verwendet werden, ist der Bedarf an Anlageberatung weniger groß. Doch Offshore-Strukturen werden auch genutzt, um Vermögen über Investitionen in Aktien, Schuldverschreibungen und Derivate zu organisieren. Auch, wenn die Anlagestrategien eher konservativ sind – man setzt eher auf das Bewahren als auf ein Vergrößern des Reichtums – kann der Anlageberater eine wichtige Rolle spielen.

DIE ROLLE DER VERMITTLER

WICHTIGSTE ERKENNTNISSE

- Berater, die sich mit Offshore-Strukturen befassen, arbeiten zumeist für Vermittler.
- Dabei handelt es sich überwiegend um Anwaltskanzleien, Rechnungsführer, Treuhandgesellschaften und Banken.
- Anwaltskanzleien und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften begünstigen zwar Offshore-Strukturen, da aber viele von ihnen außerhalb des Onshore-Hoheitsgebiets ihren Sitz haben und bisweilen auch keinen spezifischen gesetzlichen Vorschriften unterstehen, können sie nur schwer von Onshore-Hoheitsgebieten aus reguliert und beaufsichtigt werden.
- Die Anfragen für die Offshore-Firmen kommen überwiegend von Vermittlern aus europäischen Nicht-EU-Ländern und aus Mittelasien (33 %) sowie aus ostasiatischen und Pazifikstaaten (23 %). EU-Vermittler sind für ca. 19 % bzw. ca. 39 700 der von Mossack Fonseca eröffneten Firmen verantwortlich.
- Vermittler spielen eine Schlüsselrolle bei der Planung und Einrichtung von Offshore-Strukturen. Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, Anwaltskanzleien und Banken sind die Hauptverkäufer der Offshore-Strukturen.
- Der Anteil der Big Four der Wirtschaftsprüfungsgesellschaften an der Vermittlung von Briefkastenfirmen durch Mossack Fonseca ist relativ gering.

Aus den Panama Papers geht nicht hervor, dass eine bestimmte Gruppe von Vermittlern als „Zulieferer“ für Treuhandgesellschaften besonders in Erscheinung getreten wäre. Mossack Fonseca selbst war in der Regel nur für die Eröffnung und Aufrechterhaltung der Offshore-Firmen verantwortlich, während die Planung der Strukturen und der Kontakt zu den tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümern durch andere Parteien zustande kam.

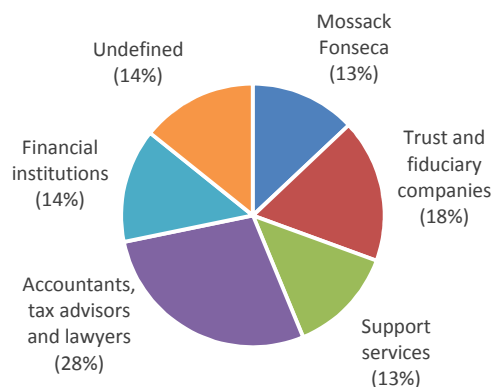
Insgesamt wurden in der vom ICIJ zusammengestellten Datenbank 14 074 Vermittler benannt, 2 696 bzw. 19 % davon mit Sitz in der EU (ICIJ, 2016). Dazu gehörten unterschiedlichste professionelle Dienstleister, die in direktem Kontakt zu Mossack Fonseca standen. Diese Vermittler hatten aber nicht unbedingt direkten Kontakt zu den tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümern. In manchen Fällen standen die Vermittler mit anderen Vermittlern und diese wiederum mit den tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümern in Verbindung. So war z. B. ein tatsächlicher wirtschaftlicher Eigentümer in Kontakt mit einer Bank, die mit einem Anwalt in Kontakt stand, der wiederum die Verbindung zu Mossack Fonseca herstellte (Obermayer & Obermaier, 2016). Auf der Basis einer Bestandsaufnahme von Vermittlern, die für ca. 86 % der Firmen verantwortlich waren, bilden andere Treuhandgesellschaften und Treuhänder sowie Firmen, die Unterstützung für Treuhandgesellschaften anbieten, die größte Gruppe, die die Gründung von Briefkastenfirmen beantragt. Danach folgen Rechnungsführer, Steuerberater, Anwälte und Unternehmensberater, die für etwa ein Drittel der eröffneten Offshore-

Firmen verantwortlich sind. Banken, sonstige Finanzinstitute und Vermögensverwalter sind für etwa ein Sechstel der Firmen verantwortlich (der Anteil dieser Gruppe ist in den letzten Jahren stark zurückgegangen, da Banken wegen strengerer Regulierung und eines stärkeren gesellschaftlichen Drucks vom Markt verschwinden).

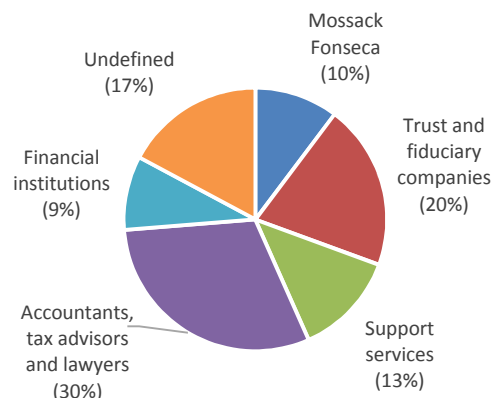
Viele Vermittler sind offenbar in anderen Hoheitsgebieten ansässig als die tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümer. Die meisten Vermittler haben ihren Sitz in Steueroasen und Offshore-Finanzzentren; was die EU betrifft, ist der Großteil der Vermittler im Vereinigten Königreich, in Luxemburg und in Zypern ansässig (ICIJ, 2016). Meistens haben diese Vermittler weniger als zehn Briefkastenfirmen bestellt, manche jedoch mehrere Tausend. Um diese Unterschiede in der Größenordnung zu erklären, soll nachstehend untersucht werden, welches Gewicht den verschiedenen Typen von Vermittlern zukommt, ausgehend von der Anzahl und dem Anteil der vermittelten Firmen.

Abbildung 6: Vermittler von Kunden (Anteil an vermittelten Firmen)

a) Insgesamt



b) Aktiv



Anmerkung: Die Abbildungen zeigen die Anteile der verschiedenen Typen von Vermittlern, die Offshore-Firmen bei Mossack Fonseca bestellt haben, an der Gesamtheit der Offshore-Firmen. Die Abbildung links („Insgesamt“) zeigt alle Offshore-Firmen, die in den Panama Papers genannt sind, während in der Abbildung rechts („Aktiv“) nur jene berücksichtigt sind, die zum Zeitpunkt der Zuspiegelung der Dateien nicht inaktiviert waren. Siehe auch Tabelle 8 im Anhang.

Quelle: Erstellt vom Autor auf der Grundlage der Angaben des ICIJ (2016).

Die Anfragen für die 213 634 Firmen werden Mossack Fonseca überwiegend von Vermittlern aus europäischen Nicht-EU-Ländern und aus Mittelasien (70 704 vermittelte Firmen bzw. 33 %) sowie aus ostasiatischen und Pazifikstaaten (49 013 Firmen bzw. 23 %) zugeführt. Vermittler aus EU-Ländern sind verantwortlich für ca. 19 % bzw. ca. 39 700 der von Mossack Fonseca eröffneten Firmen (siehe Tabelle 6 im Anhang). Dieser Anteil entspricht ungefähr dem Gesamtanteil der EU-Vermittler.

Die Offshore-Firmen bestehen größtenteils aus Treuhandgesellschaften und Treuhändern sowie Dienstleistern, die diese Unternehmen unterstützen (siehe Abbildung 6). Rund 13 % der Firmen wurden also unmittelbar von Unternehmen und Agenten von Mossack Fonseca vermittelt, die Offshore-Firmen in über 20 Hoheitsgebieten über Niederlassungen in über 30 Hoheitsgebieten⁴ anbieten (ICIJ, 2016). Andere Treuhandgesellschaften und Treuhänder und diese unterstützende Dienstleister machen ca. 31 % aus. Sie haben anscheinend die Anmeldung von Briefkastenfirmen in bestimmten Hoheitsgebieten ganz oder teilweise an Mossack Fonseca übergeben. Rechnungsführer, Steuerberater, Anwälte und Unternehmensberater sind gemeinsam verantwortlich für weitere 28 % vermittelter Offshore-Firmen. Rund 14 % der Briefkastenfirmen wurden von Finanzinstituten und Privatvermögensverwaltern vermittelt. Die Finanzinstitute sind in erster Linie Banken und zu geringeren Teilen Vermögensverwalter und Versicherer. Die restlichen 14 % der Offshore-Firmen wurden von kleinen Vermittlern nachgefragt, die nicht nach Firmennamen oder Muttergesellschaft klassifiziert wurden.

⁴ Mossack Fonseca-Büros, Stand vom 17. Januar 2017 (www.mossfon.com/contact-our-offices/).

Vermittler spielen eine Schlüsselrolle bei der Planung und Gründung von Offshore-Strukturen (siehe Tabelle 2).

Frühere Ermittlungen in großen US-amerikanischen Konkursfällen, wie beispielsweise Enron und WorldCom, haben gezeigt, dass solche Modelle überwiegend von Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, Anwaltskanzleien und Banken verkauft werden (Sikka & Hampton, 2005).

Dies scheint auch auf die hochvermögenden Personen zuzutreffen, die die Hauptklientel der in den Panama Papers genannten Vermittler darstellten.

Tabelle 2: Rollen von Vermittlern in Offshore-Strukturen

Roles	Required	Intermediaries			
		Law firms	Accounting firms	Banks	Trust companies
Advice					
Tax		X	X	X	X
Investment				X	
Opinion letters		X	X		
Creation					
Incorporation	X				X
Domiciliation	X				X
Statutes (Nominee)		X			X
Directors		X	X	X	X
Nominee shareholders		X	X		X
Bank accounts	X	through third party accounts		X	
Maintenance					
Management		X	X	X	X
Administration			X		
Auditing statements			X		
Tax reports			X	X	X
Enforcement					
Representation		X			

Quelle: Verfasser.

In diesem Kapitel wird die Rolle von Anwaltskanzleien und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften beleuchtet. Banken und Treuhandgesellschaften sind ausgenommen; sie werden separat in den Kapiteln 0 bzw. 0 behandelt, da sie für die Gründung und Aufrechterhaltung von Briefkastenfirmen von entscheidender Bedeutung sind.

1.8. ANWALTSKANZLEIEN

Wie die Panama Papers zeigen, sind in diesem Zusammenhang auch zahlreiche Anwaltskanzleien als juristische Dienstleister in Erscheinung getreten. Anwaltskanzleien sind in vielen Hoheitsgebieten vor allem in die Anmeldung von Offshore-Firmen involviert und stehen in direktem Kontakt zu tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümern, für die sie als Vermittler agieren (OECD, 2001).

Oftmals spielen Anwaltskanzleien eine wichtige Rolle bei der Entwicklung, Vermarktung und Implementierung bestimmter Steuersparprodukte. Bei dieser Form der Zusammenarbeit kann es u. a. darum gehen, wichtige rechtliche und steuerliche Probleme zu erkennen, zu untersuchen und zu analysieren sowie

Gutachten zugunsten des Verkaufs von Steuerprodukten anzufertigen (US-Senat, 2003).

Es kommt auch vor, dass Anwaltskanzleien und Treuhandgesellschaften wie Mossack Fonseca die Prüfung der Kundenidentität für Banken durchführen. Die Bank kann eine dritte Partei mit der Customer Due Diligence beauftragen, sofern diese über geeignete Maßnahmen dafür verfügt (FATF, 2012).

Die von Anwaltskanzleien engagierten Experten sind zumeist Rechtsanwälte, Notare und andere Angehörige juristischer Berufe. In Anwaltskanzleien arbeiten häufig mehrere Juristen zusammen. Die geltende Selbstverwaltungsordnung beruht daher überwiegend auf den Rechtsvorschriften, die für juristische Berufe gelten.

1.9. WIRTSCHAFTSPRÜFUNGSGESELLSCHAFTEN

Traditionell bieten Wirtschaftsprüfungsgesellschaften überwiegend Dienstleistungen der Rechnungslegung und Wirtschaftsprüfung an, die inzwischen wegen des Margendrucks bei den herkömmlichen Abschluss- und Prüfungsaktivitäten durch Beratungsleistungen, z. B. Steuerberatung, ergänzt werden. Zusätzliche Dienstleistungen ermöglichen es Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, ihre Mandanten einen Mehrwert anzubieten und ihre Gewinne und ihre Rentabilität zu steigern (Sikka & Hampton, 2005)⁵; diese Dienstleistungen unterliegen allerdings häufig gewissen Einschränkungen, wenn eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft die Jahresabschlüsse einer Gesellschaft prüft (siehe Kapitel 1.6.2).

Die Rolle von Wirtschaftsprüfungsgesellschaften bei den durch die Panama Papers enthüllten Machenschaften bestand hauptsächlich in der Beratung und Aufrechterhaltung von Offshore-Firmen, da für Letztere keine Rechnungsprüfungspflicht bestand und Mossack Fonseca selbst die Verwaltungsaufgaben übernahm. Wirtschaftsprüfungsgesellschaften erbrachten also vorwiegend Dienstleistungen im Bereich Steuerplanung und Steuerehrlichkeit. Darüber hinaus stellten sie manchmal auch Gutachten aus, wenn Mandanten wegen eventueller zukünftiger Rechtsstreitigkeiten unsicher waren (Sikka & Hampton, 2005).

Das Personal von Wirtschaftsprüfungsgesellschaften besteht überwiegend aus professionellen Rechnungsführern, Wirtschaftsprüfern, Rechtsberatern und Steuerberatern.

1.9.1. Die Big Four der Wirtschaftsprüfungsgesellschaften

Die Big Four der Wirtschaftsprüfungsgesellschaften (Deloitte, EY, KPMG und PwC) sind in mehreren Hundert Städten auf der ganzen Welt tätig; über 80 Büros befinden sich in Offshore-Steuroasen, die weder Steuern erheben noch verlangen, dass Unternehmen geprüfte Jahresabschlüsse vorlegen. Neben Rechnungslegung und Wirtschaftsprüfung spielen die Big Four eine wichtige Rolle als Steuerberater.

⁵ Von den drei Aktivitäten ist die Beratungstätigkeit diejenige mit der höchsten Gewinnspanne. Sie umfasst lukrative Aufträge wie die Umstrukturierung von Unternehmen, die Übertragung von Einkünften auf andere Hoheitsgebiete oder Zeiträume oder die Neueinstufung der steuerlichen Behandlung von Transaktionen.

Weltweit erwirtschafteten sie ca. 28 Mrd. USD (25,5 Mrd. EUR⁶) mit Steuerberatungstätigkeiten; 2015 entsprach dies 19 % bis 26 % ihrer Gesamteinnahmen. Ein Drittel bis die Hälfte der Steuerberatungstätigkeit der Big Four entfällt auf Steuerehrlichkeit, der Rest auf Steuerplanung.

Der Großteil der Steuerberatungstätigkeit zielt darauf ab, Steuern sparen zu helfen, was durch legale Steuerplanung möglich ist. Wo die Big Four bei der Aggressivität ihrer Beratung die Grenze ziehen, ist unklar. Klar ist, dass sie nicht immer konservativ waren und zu Strategien geraten haben, die vor Gericht nicht haltbar gewesen wären. 2012 sagten Vertreter der Big Four vor einem Ausschuss des britischen Unterhauses allerdings aus, dass sie bestimmte Modelle nicht mehr empfehlen würden – vor allem galt dies für jene, mit deren Empfehlung sie Gerichtsprozesse verloren hatten. Darüber hinaus hätten die Firmen interne Leitlinien zu den von ihnen als akzeptabel erachteten Praktiken. Alle wiesen darauf hin, dass sie keine Strukturen empfehlen würden, die offensichtlich der Steuerhinterziehung Vorschub leisteten. Dagegen empfehlen sie sehr wohl Strukturen, die nur eine 50:50-Chance haben, vor Gericht erfolgreich verteidigt zu werden (HC, 2013), was sich an verlorenen Prozessen belegen lässt.^{7 8 9 10}

Die Big Four haben Mandanten auch zu Offshore-Strukturen geraten. Dennoch ist die Rolle der Big Four in den Panama Papers begrenzt. Nur 321 Firmen (bzw. 0,15 %) in dem Datensatz, von denen noch 43 aktiv sind, wurden nachweislich durch eine

⁶ Auf der Basis des Jahresumsatzes von 2015 und des jährlichen durchschnittlichen Wechselkurses von 1 USD zu 1,11 EUR.

⁷ PwC empfahl 1999 eine Partnerschaft zwischen Canal Corporation (vormals Chesapeake) und Georgia Pacific, einem Wettbewerber, der das größte Tochterunternehmen von Canal Corporation, Wisconsin Tissue Mills, kaufen wollte (Weinman, 2011). PwC half der Canal Corporation, ihre Transaktionen in einer Weise zu strukturieren, die dem Unternehmen helfen sollte, mehrere Millionen Dollar Steuern zu sparen. Die Steuerbehörden befanden jedoch, PwC habe die Grenze eines vertrauenswürdigen Beraters für Wirtschaftsprüfungsangelegenheiten überschritten, und das Gericht verhängte eine Strafe in Höhe von 36 Mio. USD wegen erheblicher Unterbewertung der Einkommensteuer (United States Tax Court, 2010).

⁸ EY beteiligte sich an der Entwicklung von Steuervermeidungsmodellen, um Walmart bei der Reduzierung seiner Steuern um ca. 230 Mio. USD in vier Jahren zu helfen (Wall Street Journal, 2007). Die Rolle von EY geht in aller Deutlichkeit aus der Korrespondenz zwischen EY und Walmart hervor. Darin empfiehlt EY, so wenig wie möglich über das Projekt bekannt werden zu lassen, da ansonsten die Gefahr zu groß sei, dass die Presse davon erfahre (EY, 1996).

⁹ Die Geheimhalterdienste von KPMG wurden durch Ermittlungen des ständigen Unterausschusses des US-Senats für Untersuchungen 2002 aufgedeckt. Insbesondere stellte sich heraus, dass KPMG erhebliche Mittel in die Entwicklung und Implementierung potenziell missbräuchlicher und illegaler Steuerschlupflöcher investiert hatte, verschiedenen Großbanken und Anlageberatungsfirmen hohe Honorare als Gegenleistung für die Erbringung von Anlagedienstleistungen für von KPMG verkaufte potenziell missbräuchliche oder illegale Steuerschlupflöcher gezahlt und eine Reihe von Maßnahmen durchgeführt hatte, um ihre Steuervermeidungsaktivitäten vor den Steuerbehörden und der Öffentlichkeit zu verheimlichen.

¹⁰ 2003–2004 war Deloitte in die Konzeption eines Modells involviert, mit dem die Zahlung von Lohnsteuer und Sozialversicherungsbeiträgen auf Mitarbeiterboni für die Londoner Niederlassung der Deutschen Bank vermieden werden sollte (Wert: rund 91 Mio. GBP). Um dies zu erreichen, wurden Anteile in Offshore-Strukturen in Jersey und auf den Kaimaninseln transferiert in dem Versuch, britische Vorschriften für Restricted Shares (Aktien, die nicht unter die Einkommensteuer fallen) zu erfüllen. Das Unternehmen wurde 2016 vom britischen Obersten Gerichtshof für schuldig befunden (Bray, 2016).

der Big-Four-Gesellschaften vermittelt. Angesichts ihres großen Marktanteils scheint dies die vorherigen Recherchen zu bestätigen, wonach Mandanten der Big Four weniger aggressiv in ihrer Steuerplanung sind als die Mandanten anderer Wirtschaftsprüfungsgesellschaften (Klassen u. a., 2015). Der geringe Anteil an vermittelten Firmen kann aber auch damit zusammenhängen, dass die Big Four andere Treuhandgesellschaften nutzen als Mossack Fonseca. Im Rahmen der Offshore-Leaks und Bahamas-Leaks tauchten insgesamt 3 622 vermittelte Firmen auf, was einem wesentlich höheren Anteil, nämlich 1,3 % an allen Firmen, entsprach (ICIJ, 2016; Schumann, 2017). Doch war auch der Anteil der Big Four an den genannten beiden Leaks vergleichsweise gering.

Dennoch überrascht es angesichts ihrer Leitlinien für ethisches und verantwortungsvolles Handeln, dass die Big Four überhaupt in die Errichtung von Offshore-Strukturen für illegale Zwecke verwickelt sind (Sikka, 2015).

DIE ROLLE DER BANKEN

WICHTIGSTE ERKENNTNISSE

- Im Gegensatz zu den meisten anderen Vermittlern sind Banken als Anbieter von Bankkonten für Offshore-Firmen unverzichtbar.
- Die Banken sind in vier Haupttätigkeitsfeldern aktiv: Bereitstellung und Verwaltung von Offshore-Strukturen, Eröffnung von Bankkonten für Offshore-Firmen, Belieferung mit weiteren Finanzprodukten und Korrespondenzbankgeschäfte.
- Banken gehören zu den wichtigsten Vermittlern, die ihren Kunden Offshore-Firmen zuweisen oder bereitstellen. Die Panama Papers zeigen, dass über 500 Banken, darunter Zweigniederlassungen EU-basierter Banken, in rund ein Zehntel der von Mossack Fonseca angemeldeten Offshore-Firmen involviert waren.
- Nach der Finanzkrise und im Zuge der wachsenden regulatorischen Aufsicht kam es ab 2008 zu einem drastischen Rückgang der von Banken vermittelten Offshore-Firmen. In den letzten Jahren vermittelten Banken kaum neue Offshore-Firmen von Mossack Fonseca.
- Banken unterliegen weltweit festgelegten AML/CFT-Mindeststandards zur wirkungsvollen Bekämpfung von Geldwäsche.

Banken spielen in Bezug auf Offshore-Firmen eine wichtige Rolle. Insgesamt haben über 500 Banken mit Mossack Fonseca Geschäfte gemacht. Die Banken sind in vier Haupttätigkeitsfeldern aktiv: i) Bereitstellung und Verwaltung von Offshore-Strukturen, ii) Eröffnung von Bankkonten für Offshore-Firmen, iii) Belieferung mit weiteren Finanzprodukten und iv) Korrespondenzbankgeschäfte (Obermayer & Obermaier, 2016).

1.10. BERATUNG UND VERWALTUNG VON OFFSHORE-STRUKTUREN

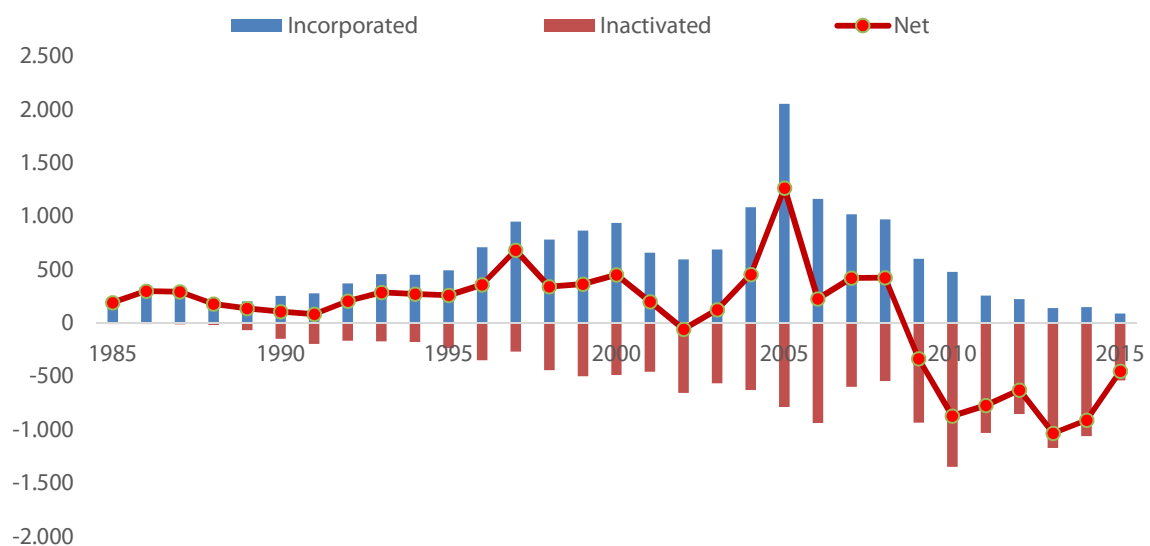
Laut den Panama Papers waren in ca. 9 % der von Mossack Fonseca angemeldeten Offshore-Firmen Banken involviert. Unter diesen 9 % befanden sich auch einige Kunden von Niederlassungen EU-basierter Banken (HSBC, Société Générale usw.). Die Offshore-Strukturen wurden mithin überwiegend von Private-Banking-Einheiten und Family Offices (großer) Banken in Finanzzentren wie Luxemburg und der Schweiz beraten und verwaltet (Nordea, 2016). Diese Einheiten stellten ihre Dienste häufig grenzüberschreitend hochvermögenden Personen zur Verfügung (Heinzle u. a., 2013).

Banken bieten ihren Kunden Finanzprodukte und -dienstleistungen an, einschließlich Steuerberatung. Ihr Insiderwissen über die finanziellen Verhältnisse des Kunden ermöglicht ihnen, Steuerplanungsstrategien zu entwickeln und zu unterstützen (US-Senat, 2005; OECD, 2008, 2009). Es ist denkbar, dass Banken nicht nur Honorare für solche Tätigkeiten erhalten, sondern auch Kunden bevorzugen, die einer aggressiveren Steuerplanung zuneigen, da auf diese Weise höhere Gewinne für ihren

Schuldendienst erwirtschaftet werden (Kim u. a., 2010). Andererseits sind Banken möglicherweise Kunden lieber, die nicht aggressiv planen wollen, weil Steuerstrategien zu Ertragsunsicherheiten führen können (Rego & Wilson, 2012; Hasan u. a., 2014), und weil es Gefahren fürs Image und regulierungsbedingte Risiken birgt, mit aggressiver Steuerplanung in Verbindung gebracht zu werden (Nordea, 2016; US-Senat, 2005; OECD, 2009). Diese Risiken haben sich nach der Finanzkrise in einer kritischeren öffentlichen Meinung und strengeren regulatorischen Auflagen manifestiert. Dies wird auch in dem ab 2008 erkennbaren abrupten Rückgang der von Banken vermittelten Offshore-Firmen deutlich. In den letzten Jahren haben Banken kaum neue Offshore-Firmen von Mossack Fonseca vermittelt (siehe

Abbildung 7).

Abbildung 7: Von Banken vermittelte Firmengründungen im zeitlichen Verlauf



Quelle: Erstellt vom Autor auf der Grundlage der Angaben des ICIJ (2016).

Die Vermittlung von Offshore-Strukturen könnte dadurch ansteigen, dass Beratungsleistungen von einem Kunden auf den anderen übertragen werden. Banken übertragen u.U. Informationen, die sie von einem oder für einen Darlehensnehmer zusammengetragen haben, auf einen anderen (Ivashina u. a., 2009). Gleiches gilt für andere Vermittler wie Wirtschaftsprüfungsgesellschaften und Anwaltskanzleien (Brown, 2011; Brown & Drake, 2014; McGuire u. a., 2012).

1.11. BANKKONTEN

Grundsätzlich braucht jede Offshore-Firma für ihre internationalen Finanztransaktionen ein Bankkonto, das sie jedoch nur von einer zugelassenen Bank bekommen kann. Bankkonten sind u. a. notwendig, um für die Verwaltung der Offshore-Firma Zahlungen an die Treuhandgesellschaft leisten zu können.

Banken sind verpflichtet, die AML/CFT-Standards zur Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung und die KYC-Regel (KYC: „Know your customer“) einzuhalten. Das bedeutet, sie müssen die Identität ihres Kunden, also des wirtschaftlichen Eigentümers der Konten, und die Herkunft des Geldes kennen (Michel, 2013). Die Arbeitsgruppe „Bekämpfung der Geldwäsche und der Terrorismusfinanzierung“ (FATF) legt die weltweiten Standards für die Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung fest, die in nahezu allen Hoheitsgebieten der Welt, einschließlich der wichtigsten in den Panama Papers erwähnten Offshore-Zentren (Britische Jungferninseln, Panama und Seychellen), umgesetzt werden. Die Standards wurden 1990 erlassen und seither mehrmals erweitert und verschärft (1996, 2001, 2003 und 2012).

Ihnen liegt ein risikoorientierter Ansatz zugrunde, wonach von den Banken zusätzliche Prüfungen verlangt werden, wenn ein erhöhtes Risiko für Geldwäsche oder Terrorismusfinanzierung besteht. Bei politisch exponierten Personen und deren Angehörigen beispielsweise sollen stets über die reguläre Customer-Due-Diligence-Prüfung zur Feststellung der Kundenidentität hinaus weitere Kontrollen durchgeführt werden, um sicherzugehen, dass diese Personen nicht in Korruptionsdelikte verstrickt sind. Banken, die die erforderlichen Überprüfungen nicht durchführen können, sollten die betreffende Kundenbeziehung nicht eingehen bzw. sie beenden. Verdächtige Transaktionen und diesbezügliche Informationen sind den nationalen Zentralstellen für Geldwäsche-Verdachtsanzeigen (FIU) zu melden.¹¹ Darüber hinaus sollten Banken Transaktionen melden, wenn der Verdacht besteht, dass die dabei verwendeten Gelder aus kriminellen Aktivitäten stammen (FATF, 2012).

Die größte Schwachstelle der AML/CFT-Standards scheint darin zu liegen, dass sie sowohl auf der Ebene der Hoheitsgebiete¹² als auch auf der Ebene der Banken um- und durchgesetzt werden müssen. Auf der Ebene der Banken haben die Ermittlungen im Bereich des Privatkundengeschäfts der Nordea gezeigt, dass die Bank die internen Leitlinien bzw. luxemburgische Rechtsvorschriften nicht eingehalten hat. Insbesondere wurden bestimmte Kunden nicht in die angemessenen Hochrisikokategorien eingestuft, und die entsprechenden Verfahren der verstärkten Sorgfaltspflicht (Enhanced Due Diligence, EDD) für Kunden mit höherem Risiko wurden nicht ordnungsgemäß durchgeführt. Die EDD-Anforderungen beinhalten beispielsweise die Erfassung von Daten zur Herkunft der Mittel und zum Zweck der Konten. Darüber hinaus müssen Due-Diligence-Prüfungen regelmäßig wiederholt und neu bewertet werden. Diese sogenannte laufende Sorgfaltspflicht (Ongoing Due Diligence, ODD) wurde nicht systematisch durchgeführt. In vielen Fällen waren die Informationen laut der internen Untersuchung der Bank nicht auf dem aktuellen

¹¹ s. Scherrer (2017) zur Bewertung der Funktionsweise der FIU.

¹² s. FATF-GAFI.org zum Grad der Umsetzung der AML/CFT-Standards in den unterschiedlichen Hoheitsgebieten.

Stand (Nordea, 2016). Auf ähnliche Umsetzungs- und Durchsetzungsprobleme wurde auch von einer ehemaligen Compliance-Mitarbeiterin der deutschen Berenberg Bank, die vor dem PANA-Ausschuss aussagte, hingewiesen.¹³

In manchen Fällen lassen Banken die CDD-Prüfungen zur Feststellung der Kundenidentität von Dritten wie Mossack Fonseca durchführen. In diesen Fällen bleibt die Bank weiterhin für die CDD verantwortlich und muss sicherstellen, dass der beauftragte Dritte die Prüfung mit angemessenen Methoden durchführt. Die Bank muss dafür Sorge tragen, dass der Dritte die Anforderungen einhält und dass der Bank auf Anfrage die entsprechenden Informationen zur Verfügung gestellt werden (FATF, 2012). Die Panama Papers haben mehrfach gezeigt, dass bei von Mossack Fonseca durchgeführten CDD-Prüfungen die Vorschriften nicht eingehalten wurden.¹⁴

Darüber hinaus führen Rechtsanwälte und Notare sogenannte Drittkonten. Auf diesen Sonderkonten sollten Beträge abgeschirmt werden, die nicht zu den von Kunden erhaltenen Honoraren und zu Ausgaben aus den Mitteln von Anwälten und Notaren gehören. In einigen Fällen scheinen solche Konten benutzt worden zu sein, um die Gründung von Offshore-Firmen zu begünstigen.

Schließlich entsteht durch neue virtuelle Währungen, die mit dem konventionellen Währungssystem verbunden sind, für Geldübertragungen eine potenzielle Alternative zu den herkömmlichen Bankkonten (Unger, 2017). Möglicherweise wird ein Bankkonto irgendwann dann nicht mehr unbedingt für Transaktionen im internationalen Finanzsystem benötigt. Virtuelle Währungen wie Bitcoin und Ethereum, die für Transaktionen verwendet und in konventionelle Währungen wie Euro und US-Dollar umgetauscht werden können, könnten eine solche Bankkonto-Alternative sein.

1.12. SONSTIGE FINANZPRODUKTE

Banken können auch andere Finanzprodukte anbieten, um Offshore-Strukturen zu begünstigen. Sie können sich bei Finanztransaktionen wie Kreditgewährung, strukturierter Finanzierung und Risikoübernahme positionieren. Das unterscheidet Banken von anderen Dienstleistern wie Anwaltskanzleien und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, die professionelle Dienstleistungen für ein zeitlich festgelegtes Honorar erbringen (OECD, 2008; Donohoe, 2015).

Diese Finanzprodukte können auch Bestandteil der Steuerplanung für die Offshore-Struktur sein. Banken verfügen über die nötige Sachkenntnis bei der Entwicklung und Umsetzung komplexer strukturierter Finanzierungstransaktionen für ihre Kunden. Für die entsprechenden Modelle werden häufig Finanzinstrumente wie Darlehen, Rückkaufvereinbarungen und Derivate, die von Banken bereitgestellt werden können, genutzt (OECD, 2008). Verkäufe von Finanzprodukten erlauben den Banken die Erzielung zusätzlicher Einkünfte, die im Allgemeinen für komplexe Produkte höher sind als für Plain-Vanilla-Transaktionen.

¹³ Aussage von Katrin Keikert, ehemalige Compliance-Managerin der Berenberg Bank, in der dritten Anhörung des PANA-Ausschusses des Europäischen Parlaments zur Rolle von Anwälten, Rechnungsführern und Bankmanagern in den Panama Papers am 9. Februar 2017.

¹⁴ s. Obermayer & Obermaier (2016) zu konkreten Beispielen.

1.13. KORRESPONDENZBANKGESCHÄFTE

Einige Banken verfügen über eine weltweite Präsenz, die es ihnen gestattet, Zahlungen über verschiedene Organisationen und verschiedene Hoheitsgebiete hinweg weiterzuleiten (OECD, 2009). Aber auch Banken, die nicht in allen Hoheitsgebieten auf der ganzen Welt vertreten sind, können grenzüberschreitende Zahlungen vornehmen. Für solche Zahlungen sind Korrespondenzbanken unerlässlich: Sie schließen die Lücke zwischen der Bank des Absenders und der des Empfängers (Erbenová u. a., 2016).

Die an der Transaktion beteiligten Banken müssen mindestens die Vorschriften des Landes der Bank des Zahlenden und des Landes der Empfängerbank einhalten. Neben den AML/CFT-Standards können diese Vorschriften Bestimmungen zu Wirtschafts- und Handelssanktionen, Korruptionsbekämpfung und Steuerhinterziehung umfassen (Erbenová u. a., 2016). Laut AML/CFT-Standards müssen Banken, die Korrespondenzbankgeschäfte tätigen, die Customer Due Diligence nicht nur für ihren eigenen Kunden durchführen, sondern auch sicherstellen, dass CDD-Maßnahmen auf den Kunden der anderen Bank angewendet werden. Darüber hinaus sollten beide Banken über angemessene AML/CFT-Kontrollverfahren verfügen, wachsam sein und sicherstellen, dass jedes Institut ein klares Verständnis von seinen jeweiligen Verantwortlichkeiten hat (FATF, 2012).

In den letzten Jahren ist die Zahl der Korrespondenzbanken erheblich zurückgegangen. Umfangreichere gesetzliche Vorschriften und strengere Kontrollen der Bankenaufsicht haben zu höheren Compliance-Kosten und Image-Risiken geführt, sodass Korrespondenzbankgeschäfte für Banken inzwischen an Attraktivität eingebüßt haben (KPMG, 2011). Der Rückzug der Korrespondenzbanken vom Markt kann zu folgenschweren Unterbrechungen der grenzüberschreitenden Finanzströme führen (Außenhandelsfinanzierung, Auslandsüberweisungen usw.) (Erbenová u. a., 2016).

Da internationale Organisationen nur in begrenztem Umfang Maßnahmen zur Bekämpfung illegaler Finanzströme durchführen, werden Soft-Law-Instrumente wie schwarze Listen verwendet. So führt die FATF eine Liste nicht kooperativer Hoheitsgebiete, um Banken davon abzuhalten, mit (Korrespondenz-)Banken in diesen Hoheitsgebieten zusammenzuarbeiten. Da die durch Korrespondenzbankgeschäfte ermöglichten Finanzströme für das Funktionieren der meisten Wirtschaften eine hohe Bedeutung haben, könnte diese Liste ein wirksames Instrument sein, um den Druck auf Hoheitsgebiete im Hinblick auf mehr Transparenz zu verstärken und der Bildung von Steueroasen entgegenzuwirken. Schlecht umgesetzt kann diese Maßnahme jedoch auch kontraproduktiv sein, da die Liste auch Hoheitsgebiete mit einer unkooperativen Grundhaltung gegenüber neuen Kunden enthält (Masciandaro, 2016).

DIE ROLLE DER TREUHANDGESELLSCHAFTEN

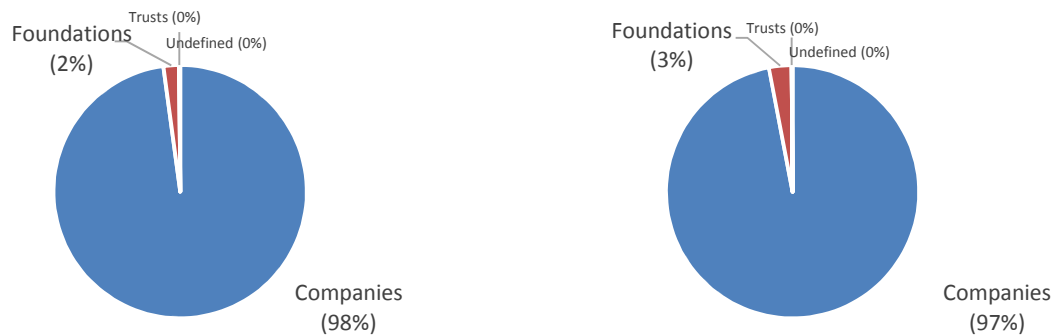
WICHTIGSTE ERKENNTNISSE

- Treuhandgesellschaften sind für die Koordinierung der Gründung und Aufrechterhaltung von Offshore-Firmen, Treuhandgesellschaften und Stiftungen zuständig. Im Fall der Panama Papers waren die Treuhandgesellschaften fast ausschließlich für internationale Wirtschaftsunternehmen verantwortlich.
- Das Dienstleistungsangebot, die Art der Kunden und die abgedeckten Hoheitsgebiete scheinen im Wesentlichen von der Größe einer Treuhandgesellschaft abzuhängen. Kleinere Treuhandgesellschaften bieten im Allgemeinen eine weniger breite Palette von Dienstleistungen und Hoheitsgebieten an. Sie konzentrieren sich vergleichsweise stärker auf Privatkunden aus nahe gelegenen Hoheitsgebieten, während größere Treuhandgesellschaften eher Unternehmen und Finanzinstitute zu ihren Kunden zählen.
- Mossack Fonseca gehört mit einem Marktanteil zwischen 5 und 10 % zu den größten Treuhandgesellschaften der Branche und bietet eine große Bandbreite von Dienstleistungen an.
- Die Hauptdienstleistungen von Treuhandgesellschaften wie Mossack Fonseca sind Domizilierung, Managementleistungen und Verwaltungsdienste für Dritte.
- In den meisten Hoheitsgebieten wird für Treuhanddienstleistungen eine besondere Lizenz benötigt. Treuhandgesellschaften können selbstständig sein oder sich im Besitz anderer Dienstleistungsunternehmen wie Anwaltskanzleien oder Banken befinden. Mossack Fonseca ist eine Anwaltskanzlei und eine in mehreren Hoheitsgebieten lizenzierte Treuhandgesellschaft.
- Treuhandgesellschaften sind aufgrund der begrenzten physischen Präsenz und der wenigen verfügbaren Informationen für Politiker in Onshore-Hoheitsgebieten nur schwer zu greifen.

Treuhandgesellschaften sind für die Koordinierung der Gründung und Aufrechterhaltung von Offshore-Firmen, Treuhandgesellschaften und Stiftungen zuständig. Im Fall der Panama Papers waren die Treuhandgesellschaften fast ausschließlich für internationale Wirtschaftsunternehmen zuständig (siehe Abbildung 8). Treuhandgesellschaften agieren im Auftrag der tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümer, ihre unmittelbaren Kunden jedoch sind größtenteils die in den vorhergehenden Kapiteln behandelten Vermittler, also andere Treuhandgesellschaften, Anwälte, Rechnungsführer, Banken usw.

Abbildung 8: Art der eröffneten Firmen

a) Insgesamt b) Aktiv



Anmerkung: Die Abbildungen zeigen die in den Panama Papers erwähnten Firmen. Die Firmenarten wurden anhand des Firmennamens festgelegt. Abbildung a („Insgesamt“) bezieht sich auf alle Offshore-Firmen, die in den Panama Papers genannt werden, während in Abbildung b („Aktiv“) nur jene berücksichtigt werden, die zum Zeitpunkt der Zuspriechung der Panama Papers nicht inaktiviert waren. Siehe auch Tabelle 5 im Anhang.

Quelle: Erstellt vom Autor auf der Grundlage der Angaben des ICIJ (2016).

Die Dienstleistungen von Treuhandgesellschaften sind äußerst vielfältig. Ausgehend von einer Studie des niederländischen Treuhandsektors stellen Van den Berg u. a. (2008) fest, dass das Dienstleistungsangebot, die Art der Kunden und die abgedeckten Hoheitsgebiete im Wesentlichen von der Größe einer Treuhandgesellschaft abzuhängen scheinen. Kleinere Treuhandgesellschaften bieten im Allgemeinen eine weniger breite Palette von Dienstleistungen und Hoheitsgebieten an. Sie konzentrieren sich auch vergleichsweise stärker auf Privatkunden aus nahe gelegenen Hoheitsgebieten. Größere Treuhandgesellschaften dagegen zählen eher Unternehmen und Finanzinstitute zu ihren Kunden.

Die wichtigsten Einnahmequellen sind Verwaltungs- und Managementdienstleistungen, wobei offenbar bei größeren Treuhandgesellschaften die Vergütungen für Verwaltungsdienstleistungen und bei kleineren Treuhandgesellschaften die Honorare für Management und Direktoren höher sind. Bei den meisten Treuhandgesellschaften bilden Domizilierungsgebühren nur einen geringen Teil der Einkünfte. Treuhandgesellschaften erwirtschaften auch gewisse Einnahmen mit juristischen Dienstleistungen und sonstiger Kundenbetreuung (Van den Berg u. a., 2008). Mossack Fonseca gehört mit einem Marktanteil zwischen 5 und 10 % zu den größten Treuhandgesellschaften der Branche (The Economist, 2016) und bietet eine große Bandbreite von Dienstleistungen an.

In den meisten Hoheitsgebieten müssen Treuhandgesellschaften über eine besondere Lizenz verfügen, um ihre Dienstleistungen anbieten zu können. Treuhandgesellschaften können selbstständig sein oder sich im Besitz anderer Dienstleistungsunternehmen wie Anwaltskanzleien oder Banken befinden. Mossack Fonseca ist eine Anwaltskanzlei und zugleich eine lizenzierte Treuhandgesellschaft

(z. B. eine lizenzierte Treuhandgesellschaft auf den Britischen Jungferninseln¹⁵ und in Panama¹⁶ und ein Treuhänder auf den Seychellen¹⁷).

Auch Treuhandgesellschaften und Anbieter von Dienstleistungen für Wirtschaftsunternehmen müssen sich an die AML/CFT-Standards halten. Das bedeutet, dass auch sie Customer-Due-Diligence-Prüfungen durchführen müssen, wenn sie für ihre Auftraggeber bestimmte Aufgaben übernehmen¹⁸, z. B. eine Firma anmelden (siehe auch Kapitel 1.11). Darüber hinaus müssen auch Treuhandgesellschaften verdächtige Transaktionen im Zusammenhang mit diesen Aufgaben an die Zentralstellen für Geldwäsche-Verdachtsanzeigen (FIU) melden (FATF, 2012).

Die Hauptdienstleistungen von Treuhandgesellschaften wie Mossack Fonseca sind Domizilierung, Managementleistungen und Verwaltungsdienste für Dritte. Grundsätzlich führen Treuhandgesellschaften diese Tätigkeiten selbst durch, während andere Aufgaben bei externen professionellen Dienstleistern (Banken, Anwaltskanzleien, Rechnungsführer usw.) in Auftrag gegeben werden.

- **Domizilierung:** Treuhandgesellschaften stellen physische Geschäftssitze mit Postanschrift oder Postfach sowie – falls gewünscht – Büroräumen und Personal zur Verfügung (Lugard, 2012). Sie kümmern sich auch um die erforderlichen Anmeldeverfahren für Offshore-Firmen. Diese Firmen können „gebraucht“ erworben oder neu gegründet und auf die Kundenbedürfnisse zugeschnitten werden. In beiden Fällen organisieren Treuhandgesellschaften die nötigen Anmeldungen, etwa beim Handelsregister und bei der Zentralbank sowie bei der Sozialversicherung und den Steuerbehörden. Bei den Anmeldevoraussetzungen gibt es erhebliche Unterschiede. Je nach Hoheitsgebiet kann die Hinzuziehung weiterer professioneller Dienstleister wie Rechnungsführern, Rechtsanwälten und Notaren erforderlich werden.
- **Managementdienstleistungen:** Treuhandgesellschaften kümmern sich um das Management von Offshore-Firmen für Dritte. Dabei kann die Treuhandgesellschaft die Firma selbst führen oder sie über eingesetzte Scheinanteilseigner und Scheindirektoren für Dritte kontrollieren (Lugard, 2012). Je anonym und spezifischer die gewünschte Offshore-Firma sein soll, desto höher ist im Allgemeinen ihr Preis.
- **Verwaltungsdienstleistungen:** Verwaltungsdienstleistungen sind für die meisten Treuhandgesellschaften die Hauptaktivität. Dazu gehören neben Rechtsberatung und juristischen Dienstleistungen, Steuerberatung, Steuererklärungen und diesbezüglichen Leistungen auch die Betreuung der Administration sowie der Entwurf und die Überprüfung der Jahresabschlüsse (Lugard, 2012). Treuhandgesellschaften erbringen diese Dienste im eigenen Haus oder vergeben sie an externe professionelle Dienstleister.

¹⁵ BVI Financial Services Commission - Class I Trust Licences - Registered Agent Status.

¹⁶ Superintendency of Banks of Panama - Directory of Trust Companies.

¹⁷ Seychelles Financial Services Authority – Fiduciary (International Corporate Service Provider [ICSP] and Foundation Services Provider [FSP]).

¹⁸ Dazu gehören das Anmelden juristischer Personen, das Auftreten als Direktor oder Sekretär einer Firma oder juristischen Person, Domizilierungsdienstleistungen, das Auftreten als Treuhänder und das Auftreten als Scheinanteilseigner (FATF, 2012).

Über Domizilierungs-, Management- und Verwaltungsdienstleistungen hinaus bietet Mossack Fonseca die Anmeldung von Yachten und Flugzeugen, Beratung bezüglich geistiger Eigentumsrechte, Vermögensverwaltung, Treuhanddienste und die Anmietung virtueller Büroräume an. Darüber hinaus besitzt die Anwaltskanzlei Niederlassungen, die Immobiliendienstleistungen, Bankkonten, Telefonanschlüsse, Fuhrparkmanagement und Lohnbuchhaltung anbieten (Obermayer & Obermaier, 2016).

Um diese Strukturen aufdecken zu können, brauchen Onshore-Hoheitsgebiete Informationen über entsprechende Aktivitäten und tatsächliche wirtschaftliche Eigentümer. In den meisten Hoheitsgebieten sind solche Informationen in den Handelsregistern zugänglich. In Steuerparadiesen und Offshore-Finanzzentren jedoch verfügen Handelsregister und Behörden typischerweise nicht über die nötigen Daten zur Ermittlung tatsächlicher wirtschaftlicher Eigentümer oder sie geben diese Informationen nicht heraus.

Für Behörden in Onshore-Hoheitsgebieten ist es schwierig, von Treuhandgesellschaften Informationen zu Offshore-Firmen zu erhalten. Nicht immer verfügen Treuhandgesellschaften über Angaben zum tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümer, und selbst wenn dies doch der Fall ist, ist es schwierig, an Treuhandgesellschaften heranzukommen, da sie oftmals keine physische Präsenz im Hoheitsgebiet der tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümer, Berater und Vermittler und manchmal nicht einmal im Hoheitsgebiet der Offshore-Firmen haben. Selbst, wenn ein Büro vorhanden ist, heißt dies nicht, dass sich auch die Verwaltung dort befindet (OECD, 2001).

DIE ROLLE DER BEHÖRDEN

WICHTIGSTE ERKENNTNISSE

- In den Hoheitsgebieten, in denen tatsächliche wirtschaftliche Eigentümer, Berater und Vermittler sowie Offshore-Firmen ansässig sind, spielen Behörden eine wichtige Rolle für die Ermöglichung von Offshore-Firmen.
- Behörden sind zuständig für den Regulierungs- und Aufsichtsrahmen sowie für die Besteuerung. Die meisten dieser Systeme sind im Wesentlichen national.
- In manchen Hoheitsgebieten neigen Regierungen möglicherweise dazu, trotz starker Rechtsstaatlichkeit und politischer Stabilität gesetzliche Regelungen zu schaffen, die Anonymität, Undurchsichtigkeit und/oder Steuervergünstigungen ermöglichen, weil sie von der Steueroase und/oder dem Offshore-Finanzsektor profitieren (z. B. durch Steuereinnahmen, Anmeldegebühren, Entwicklung des Dienstleistungssektors).
- In einigen Steuerparadiesen und Offshore-Finanzzentren müssen Firmen nicht einmal in einem Handelsregister eingetragen sein. In anderen werden sie zwar registriert, aber ohne den tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümer zu nennen und ohne Informationen zur Kontrolle. Diese Geheimhaltungsregelungen können durch Gesetze unterstützt werden, die Banken, Anwälten, Rechnungsführern und anderen verbieten, Informationen über Eigentümer und Kontrolle an Behörden weiterzugeben. Bei Verstößen gegen diese Geheimhaltungsgesetze riskieren Berater und Vermittler zivil- und strafrechtliche Sanktionen.
- Steuerbehörden in Offshore-Hoheitsgebieten haben nur begrenzte Zuständigkeiten. Die wichtigsten Hoheitsgebiete in den Panama Papers erheben überhaupt keine Dividenden- und Körperschaftsteuer oder sie besteuern nur das in dem betreffenden Hoheitsgebiet erwirtschaftete Einkommen. Offshore-Firmen beschäftigen in der Regel keine Angestellten, weshalb sie auch keine Steuern im Zusammenhang mit Personal zu zahlen haben. Die Steuerbehörden in den Offshore-Hoheitsgebieten benötigen nicht unbedingt Informationen über die Aktivitäten von Offshore-Firmen.

Behörden spielen über Regulierung, Handelsregister, Steuerrecht und Aufsicht eine wichtige Rolle für die Existenz von Steueroasen und Offshore-Finanzzentren. De facto können diese Finanzzentren nur dann existieren, wenn Regierungen die dafür erforderlichen Voraussetzungen schaffen. Insbesondere können Regierungen gesetzliche Regelungen schaffen, die in Kombination mit starker Rechtsstaatlichkeit und politischer Stabilität Anonymität, Undurchsichtigkeit und/oder Steuervergünstigungen ermöglichen (Harrington, 2016).

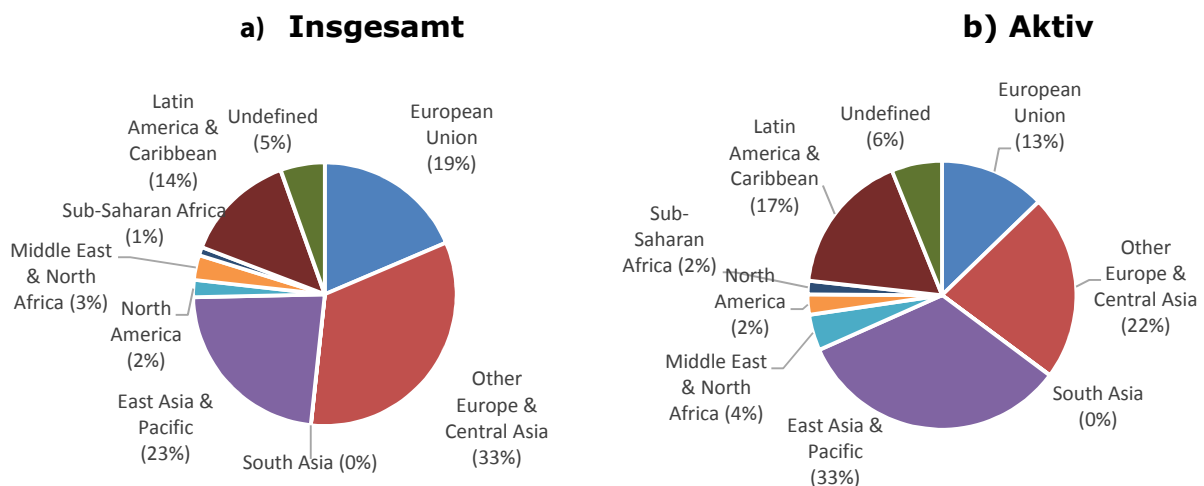
In manchen Hoheitsgebieten sind Regierungen möglicherweise geneigt, diese Bedingungen zu erfüllen, weil sie von der Steueroase und/oder dem Offshore-Finanzzentrum profitieren. Als Gegenleistung für die Anmeldung von Firmen in seinem Hoheitsgebiet erhält der Staat dann Körperschaft- und Einkommensteuer und/oder Anmeldegebühren (Obermayer & Obermaier, 2016). Von der Entwicklung

des Dienstleistungssektors kann darüber hinaus auch die Wirtschaft insgesamt profitieren. Auch Hotels, Restaurants, Flughäfen, Fluggesellschaften, Taxi- und Kurierdienste können an den Kunden der Treuhandgesellschaften verdienen, die oft in das Hoheitsgebiet kommen, in dem die Firmen ihren Sitz haben (Van den Berg u. a., 2008).

In vielen Hoheitsgebieten gibt es entweder keine Handelsregister oder sie enthalten unzureichende Informationen. Insbesondere müssen die wirtschaftlichen Eigentümer hinter den Firmen in den meisten Hoheitsgebieten nicht genannt werden, und die Regierungen haben oftmals nicht die Möglichkeiten, an die entsprechenden Informationen zu kommen, wenn eine Firma unter Verdacht gerät, illegale Aktivitäten zu betreiben (OECD, 2001).

In einigen Steuerparadiesen und Offshore-Finanzzentren müssen Firmen nicht einmal in einem Handelsregister eingetragen sein. In anderen werden die Firmen zwar registriert, aber ohne den tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümer zu nennen und ohne Informationen zur Kontrolle (Inhaberaktien, Scheinanteilseigner, Scheindirektoren, Stiftungen, „Letter of Wishes“ usw.). Dies trifft auf die Britischen Jungferninseln, Panama und die Seychellen zu, wo sich die meisten in den Panama Papers genannten Offshore-Firmen befinden. In einigen Zentren wird die Anonymität noch durch Gesetze unterstützt, die Banken, Anwälten, Rechnungsführern u. a. verbieten, Informationen über Eigentümer und Kontrolle an Behörden weiterzugeben. Bei Verstößen gegen die Geheimhaltungsgesetze riskieren Berater und Vermittler zivil- und strafrechtliche Sanktionen (OECD, 2001).

Abbildung 9: Standorte von Vermittlern (Anteil an vermittelten Firmen)



Anmerkung: Die Abbildungen zeigen die Anteile an Firmen, die von Vermittlern in den jeweiligen Regionen bestellt wurden. Die Abbildung links („Insgesamt“) zeigt alle Offshore-Firmen, die in den Panama Papers genannt sind, während in der Abbildung rechts („Aktiv“) nur jene berücksichtigt sind, die zum Zeitpunkt der Zuspiegelung der Dateien nicht inaktiviert waren. Siehe auch Tabelle 6 im Anhang.

Quelle: Erstellt vom Autor auf der Grundlage der Angaben des ICIJ (2016).

Die Rollen der Steuerbehörden in Onshore- und Offshore-Hoheitsgebieten sind sehr unterschiedlich. Zum einen ist es für Steuerbehörden in Offshore-Zentren schwer, die Gewinne von Offshore-Firmen mit den tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümern in Verbindung zu bringen. In vielen Hoheitsgebieten gilt zwar eine Berichtspflicht bezüglich der Auslandsvermögenswerte und Auslandsaktivitäten kontrollierter ausländischer Unternehmen. Wenn die tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümer allerdings wissen, dass es für die Steuerbehörde de facto unmöglich ist, die Verbindung mit der Offshore-Firma zu erkennen, werden sie diese Angaben bei den Onshore-Steuerbehörden möglicherweise nicht machen.

Zum anderen haben Steuerbehörden in Offshore-Hoheitsgebieten nur begrenzte Zuständigkeiten. Die wichtigsten Hoheitsgebiete in den Panama Papers erheben entweder von keiner Firma Dividenden- und Körperschaftsteuer (Britische Jungferninseln) oder sie besteuern nur das in dem betreffenden Hoheitsgebiet erwirtschaftete Einkommen (Panama und Seychellen). Offshore-Firmen beschäftigen in der Regel keine Angestellten, weshalb sie auch keine Steuern im Zusammenhang mit Personal zahlen. Das bedeutet, dass Steuerbehörden in den Offshore-Hoheitsgebieten nicht unbedingt Informationen über die Aktivitäten der Offshore-Firmen benötigen, und diese im Fall der Britischen Jungferninseln, Panamas und der Seychellen auch nicht eingefordert haben.

Nichtsdestoweniger könnte die OECD-Initiative zur Harmonisierung der Rechnungslegungsstandards und des automatischen Informationsaustauschs und die EU-Initiative zur Veröffentlichung einer Liste von Hoheitsgebieten, die bei der Bekämpfung von Geldwäsche, Steuervermeidung und Steuerhinterziehung nicht kooperativ sind, Offshore-Hoheitsgebiete zu mehr Kooperation bewegen.

Regierungen können auch das Verhalten von in Offshore-Strukturen involvierten Beratern und Vermittlern beeinflussen (siehe Abbildung 9 zu den Standorten von Vermittlern). Sie können Berater, Vermittler und Aktivitäten regulieren und beaufsichtigen sowie Handelsregister kontrollieren. Doch die meisten Vermittler, z. B. Wirtschaftsprüfer, Anwälte, Banken, Vermögensverwalter und in manchen Fällen Rechnungsführer und Steuerberater sowie Treuhandgesellschaften und Treuhänder, müssen sich registrieren lassen oder eine Lizenz bzw. ein Zertifikat erwerben, um tätig sein zu dürfen. Diese Berater und Vermittler werden entweder durch staatliche Stellen oder berufsständische Körperschaften reguliert und beaufsichtigt. Die Rechtsvorschriften unterscheiden sich von Hoheitsgebiet zu Hoheitsgebiet. Verwalter von Privatvermögen und Family Offices sind dagegen häufig nicht an bestimmte Rechtsvorschriften oder berufsständische Auflagen gebunden. Regierungen sind des Weiteren verantwortlich für die FIU, die Meldungen über verdächtige Transaktionen erhalten und auswerten (Scherrer, 2017).

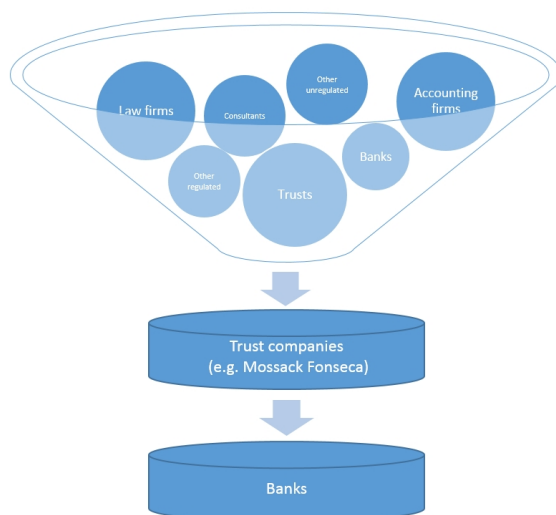
SCHLUSSEFOLGERUNGEN UND POLITISCHE EMPFEHLUNGEN

WICHTIGSTE ERKENNTNISSE

- Die unterschiedlichsten Vermittler sind in Beratungen zu Offshore-Strukturen involviert, sodass es schwer fällt, den Kampf gegen die durch sie begünstigte Geldwäsche, Steuervermeidung und Steuerhinterziehung zu optimieren.
- Eine Fokussierung auf die wichtigsten Vermittler, die an der Errichtung und Aufrechterhaltung von Offshore-Strukturen beteiligt sind (Treuhandgesellschaften und Banken), könnte sehr wirkungsvoll sein, solange diese Vermittler auch über Standorte in den Onshore-Hoheitsgebieten verfügen.
- Mit einer Ausdehnung des Geltungsbereichs internationaler AML/CFT-Standards könnte man Vermittler, vor allem Banken, die in Offshore-Hoheitsgebieten aktiv sind, stärker ins Visier nehmen. Darüber hinaus könnten Offshore-Hoheitsgebiete über Korrespondenzbankgeschäfte und extraterritoriale Besteuerung dazu gebracht werden, zu kooperieren.

Die Panama Papers zeigen, dass zumindest einige Berater und Vermittler durch Begünstigung von Geldwäsche, Steuervermeidung und Steuerhinterziehung gegen das Gesetz verstoßen. In dieser Studie wurde die Rolle von Beratern und Vermittlern bei den Machenschaften, die in den Panama Papers aufgedeckt wurden, bewertet, um Möglichkeiten aufzuzeigen, wie sie zur Bekämpfung von Geldwäsche, Steuervermeidung und Steuerhinterziehung motiviert werden könnten.

Abbildung 10: In Offshore-Strukturen involvierte Vermittler laut den Enthüllungen der Panama Papers



Quelle: Autor.

Die in den Panama Papers aufgedeckten Strukturen sind häufig komplex und zeigen, dass es einen mehr oder weniger einheitlichen Entscheidungszyklus gibt, an dem – laut Informationen zu 213 634 Firmen – die unterschiedlichsten Vermittler beteiligt sind, die Beratungsdienste anbieten und im Auftrag tatsächlicher wirtschaftlicher Eigentümer Treuhandgesellschaften damit beauftragen, Offshore-Strukturen zu gründen¹⁹. Die wichtigsten Vermittler sind andere Treuhandgesellschaften, Anwaltskanzleien, Wirtschaftsprüfungsgesellschaften und Banken (siehe Abbildung 10). Darüber hinaus gibt es viele andere Arten von Vermittlern, beispielsweise Unternehmensberater und Management- und Dienstleistungsfirmen. Manche Vermittler werden reguliert, so z. B. Treuhandgesellschaften und Banken, doch die Mehrheit untersteht entweder einer teilweisen berufsständischen Selbstverwaltung oder gar keiner bestimmten Regelung (Anwaltskanzleien, Wirtschaftsprüfungsgesellschaften usw.).

Einige dieser nicht regulierten Vermittler engagieren jedoch Berater, für die Rechtsvorschriften oder berufsständische Selbstverwaltungsregeln gelten, wie z. B. Anwälte, Notare und Wirtschaftsprüfer (siehe Tabelle 3). Die für das Verhalten dieser Berater und Vermittler geltenden Standards bezüglich Unabhängigkeit und Verantwortlichkeit könnten durch gewisse Änderungen gestärkt werden. Ein ethischeres Verhalten wäre möglicherweise mit härteren Gesetzen zu Unabhängigkeit und Verantwortlichkeit sowie mit einer Pflicht zur Meldung von Steuervermeidungspraktiken zu erreichen, wie dies seit 2014 im Vereinigten Königreich der Fall ist. Aber auch Soft-Law-Instrumente wie Leitlinien oder berufsbezogene Vereidigungen könnten in Betracht gezogen werden. Solche Vorschriften existieren bereits für Banken und in einigen Hoheitsgebieten auch für Rechtsanwälte (siehe Roxan u. a. (2017) zu weiteren Empfehlungen für strengere Auflagen bezüglich Unabhängigkeit und Verantwortlichkeit).

Berater und Vermittler wie Banken könnten dann ihrerseits Maßnahmen einführen, mit denen tatsächliche wirtschaftliche Eigentümer zu mehr Compliance motiviert werden, indem ihnen z. B. die Einhaltung von Steuergesetzen erleichtert wird. Die Informationen, die Banken über die finanzielle Situation ihrer Kunden besitzen, machen sie zu potenziell wichtigen Partnern bei der Sicherstellung der Steuerehrlichkeit. So können Banken beispielsweise ihren Kunden Steuerberichte zur Verfügung stellen, um tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümern die Erstellung von Steuererklärungen zu erleichtern (Nordea, 2016). Allerdings ist fraglich, ob dies nennenswerte Auswirkungen haben würde.

¹⁹ Etwa ein Zehntel der Firmen mit Eigentümern aus der EU hatte einen Vermittler. Es ist unklar, wie viele dieser Firmen leer und zum Verkauf stehen und wie viele für Kunden verwaltet werden. Was Letztere angeht, sollte ein Verbot erwogen werden, Vermögenswerte durch regulierte Vermittler wie Anwaltskanzleien, Rechnungsführern, Banken, Treuhandgesellschaften usw. verwalten zu lassen, um die Anonymität der tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümer zu erschweren.

Tabelle 3: Von den Hauptvermittlern engagierte Berater

(Main) Intermediaries	Advisors							Investment
	Tax	Legal			Administration			
		General	Lawyers	Notaries	General	Accountants	Auditors	
Law firms	X	X	X	X				
Accounting firms	X	X	X	X	X	X	X	
Banks	X	X						X
Trust companies	X	X	X		X	X		

Anmerkung: Vermittler und Berater, für die Rechtsvorschriften oder berufsständische Selbstverwaltungsregeln gelten, sind **fett** gedruckt und die entsprechenden Zeilen und Spalten grau hinterlegt.

Quelle: Verfasser.

Es ist unwahrscheinlich, dass Offshore-Strukturen durch strengere Auflagen für die Berater und Vermittler tatsächlicher wirtschaftlicher Eigentümer verschwinden. Die Vergangenheit hat gezeigt, dass Berater und Vermittler bei einer Verschärfung der Vorschriften Alternativlösungen entwickeln. Beispielsweise wurde die Zinsbesteuerungsrichtlinie, die sicherstellen sollte, dass alle EU-Bürger Steuern auf ihre Sparguthaben zahlen, umgangen, indem in Drittländern Firmen gegründet wurden, die als Kontoinhaber für juristische Personen in der EU fungierten. Höhere Transaktionskosten würden dennoch die Attraktivität derartiger unerwünschter Aktivitäten sinken lassen.

Doch wenn durch diese Maßnahmen nur Berater und Vermittler aus der EU erfasst würden, blieben zahlreiche Berater und Vermittler verschont, da sehr viele Vermittler, die Beratungen anbieten und Offshore-Strukturen einrichten, ihren Sitz außerhalb der EU haben. Von den EU-Firmen, die Privatpersonen gehören, nutzten weniger als 10 % der tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümer einen Vermittler in ihrem Heimatland, weitere 50 % ließen einen Vermittler in einem anderen EU-Land für sich tätig werden, und die übrigen 40 % beauftragten einen Vermittler in einem Drittstaat (siehe Abbildung 11). Daher sollten zusätzliche, auf Nicht-EU-Vermittler zugeschnittene Maßnahmen in Betracht gezogen werden, wenn unerwünschte Praktiken wirksam bekämpft werden sollen.

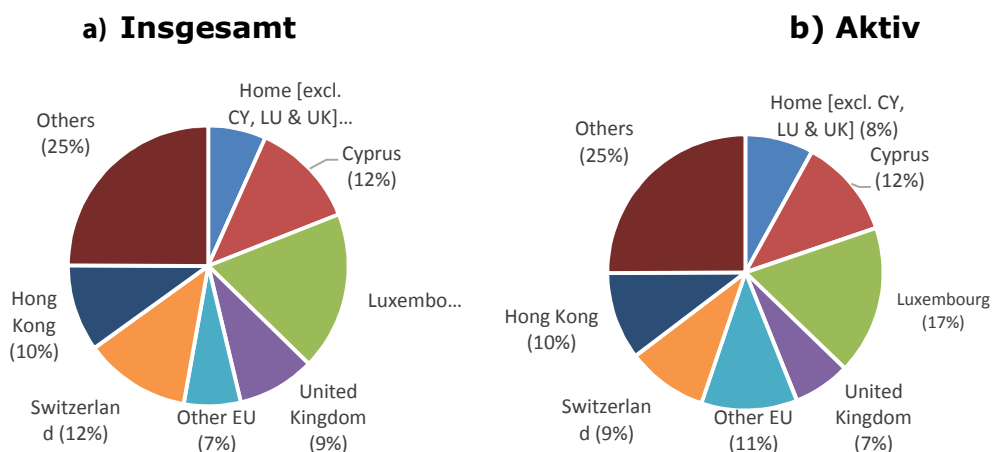
Um den Entscheidungszyklus abschließen zu können, sind für Offshore-Firmen zwei Arten von Vermittlern unabdingbar: Treuhandgesellschaften und Banken. Alle Offshore-Firmen müssen angemeldet und verwaltet werden, alle benötigen ein Bankkonto, obwohl sich diese letztere Bedingung bei virtuellen Währungen oder bei Nutzung anderer Handelswaren ändern kann. Treuhandgesellschaften haben häufig nur in Offshore-Hoheitsgebieten einen Sitz und können nur schwer durch Onshore-Rechtsvorschriften erfasst werden. Bei Banken ist dies aussichtsreicher, da diese über Tochtergesellschaften, Zweigstellen und/oder Korrespondenzbankgeschäfte mit dem EU-Bankensystem verbunden sind. Offshore-Hoheitsgebiete sind allerdings zumeist nicht kooperativ, solange sie an der Begünstigung von Offshore-Strukturen

verdienen. Die EU könnte Drittstaaten zu einer Kursänderung bewegen, indem sie sie beispielsweise auf die gemeinsame EU-Liste nicht kooperativer Steuergebiete²⁰ setzen und entsprechende Sanktionen verhängen würde.

Ein konstruktiverer Ansatz wäre es, die mittlerweile von fast allen einschlägigen Hoheitsgebieten der Welt anerkannten internationalen AML/CFT-Standards auf den neuesten Stand zu bringen. In den letzten Jahrzehnten wurden diese Standards nach und nach erweitert, sodass sie inzwischen auch für Banken und bestimmte Aktivitäten von Juristen und Treuhandgesellschaften gelten. Sie stellen einen Versuch dar, die Geldwäsche, den Handel mit Massenvernichtungswaffen und die Terrorismusfinanzierung zu bekämpfen. Ihr Geltungsbereich könnte auch auf andere unerwünschte Aktivitäten erweitert werden, die die Integrität des internationalen Finanzsystems bedrohen und bei denen Offshore-Firmen benutzt werden, nämlich auf Steuervermeidung, Steuerhinterziehung und das Verstecken von Vermögenswerten. Die Erfahrungen der letzten Jahre mit den AML/CFT-Standards haben gezeigt, dass diese Standards Finanzinstitute in entscheidendem Maße davon abhalten können, sich an der Offshore-Finanzindustrie zu beteiligen. Bei einigen der Ermittlungen, die Banken nach der Veröffentlichung der Panama Papers durchführten, wurden Mängel an den Due-Diligence-Verfahren zur Operationalisierung der AML/CFT-Standards aufgedeckt. So waren viele Offshore-Firmen nicht angemessen auf Hochrisikokunden kontrolliert worden. Der Umsetzung, Compliance und Durchsetzung der Standards sollte daher ein höherer Stellenwert eingeräumt werden.

²⁰ Die Gruppe „Verhaltenskodex“ des Rates wird derzeit bei der Ermittlung nicht kooperativer Steuergebiete von der Europäischen Kommission unterstützt. Um nicht als unkooperativ zu gelten, müssen Länder demnächst möglicherweise geeignete Maßnahmen ergreifen, um Vermittler von unerwünschten Praktiken abzuhalten, und den automatischen Austausch von Angaben zu tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümern und von steuerlich relevanten Informationen gestatten.

**Abbildung 11: Standorte von Vermittlern im Auftrag von EU-Bürgern
(Anteil an Firmen)**



Anmerkung: Die Abbildungen zeigen die Standorte der Vermittler, die die Offshore-Firmen für ihre Kunden angefordert haben (Anteil an Firmen). Die Abbildung links („Insgesamt“) zeigt alle Offshore-Firmen, die in den Panama Papers genannt sind, während in der Abbildung rechts („Aktiv“) nur jene berücksichtigt sind, die zum Zeitpunkt der Zuspiegelung der Dateien nicht inaktiviert waren. Siehe Anhang Tabelle 12.

Quelle: Erstellt vom Autor auf der Grundlage der Angaben des ICIJ (2016).

Die Durchsetzung von Rechtsvorschriften setzt voraus, dass tatsächliche wirtschaftliche Eigentümer und Informationen über die finanziellen Hintergründe von Offshore-Firmen bekannt sind. Diese Informationen sollten daher in Handelsregistern erfasst und automatisch zwischen Steuerbehörden auf der ganzen Welt ausgetauscht werden. Für rund 60 % der Firmen in den Panama Papers waren die Namen der Anteilseigner (Personen- oder Firmennamen) nicht verfügbar. Die OECD-Initiative für einen weltweiten gemeinsamen Meldestandard (CRS MCAA) und das multilaterale Übereinkommen über die gegenseitige Amtshilfe in Steuersachen sind sehr wichtig für die Organisation des automatischen Austauschs von Informationen auf der Basis derselben Definitionen. Obwohl die meisten Steueroasen und Offshore-Finanzzentren sich bereits zur Einhaltung sowohl des gemeinsamen Meldestandards als auch des multilateralen Übereinkommens über die gegenseitige Amtshilfe in Steuersachen verpflichtet haben, muss sich erst noch erweisen, ob diese in den nächsten Jahren umgesetzt werden.

Darüber hinaus wird es schwierig sein, eine bestimmte Gruppe von Privatpersonen mit den Initiativen von Onshore-Hoheitsgebieten zu belangen, da sie entweder Wohnsitze in mehreren Hoheitsgebieten haben und z. B. mehrere Pässe verwenden oder Investorenvisa nutzen, mit denen sie als Gegenleistung für eine Investition in einem bestimmten Hoheitsgebiet eine Aufenthaltserlaubnis bekommen (Harrington, 2016). Letzteres erklärt auch die große Zahl der Privatpersonen, die in Zypern und im Vereinigten Königreich wohnhaft sind und Offshore-Firmen besitzen (siehe Tabelle 11 im Anhang). Durch eine Besteuerung der Einkommen und Vermögen von Staatsbürgern mit Wohnsitz im Ausland, wie sie von den USA im Rahmen des FATCA (Gesetz über die Steuerehrlichkeit bezüglich Auslandskonten) praktiziert wird,

könnte hier teilweise Abhilfe geschaffen werden. FATCA könnte auch die wichtigste Erklärung dafür sein, dass sich verhältnismäßig wenige US-Bürger unter den Anteilseignern befinden.

Mit der vorliegenden Analyse sollte die Rolle von Beratern und Vermittlern bei den Machenschaften, die in den Panama Papers aufgedeckt wurden, beleuchtet werden. Dies war eine Herausforderung, weil die Panama Papers nur von Mossack Fonseca gespeicherte Dokumente enthielten, die zumeist nicht unmittelbar mit den tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümern in Verbindung standen.

Auch gibt es über viele andere Hoheitsgebiete und die Arbeitsweise der Parteien im direkten Kontakt mit tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümern nur wenig Literatur. Darüber hinaus waren an diesen Machenschaften überwiegend Offshore-Firmen auf den Britischen Jungferninseln, in Panama und auf den Seychellen sowie eine einzige Treuhandgesellschaft, nämlich Mossack Fonseca, beteiligt. Es gibt aber zahlreiche weitere Hoheitsgebiete und Treuhandgesellschaften, die Geldwäsche, Steuervermeidung und Steuerhinterziehung begünstigen. Die Rolle der dortigen Vermittler ist nicht unbedingt die gleiche wie in den Fällen, die in den Panama Papers aufgedeckt wurden. Es könnten andere Maßnahmen erforderlich sein, um Vermittler von der Begünstigung unerwünschter Aktivitäten abzuhalten. Aus politischen Recherchen, die im Nachgang in diesen Bereichen durchgeführt werden, könnten sich weitere Maßnahmen ergeben, um illegale Praktiken zu bekämpfen.

LITERATURVERZEICHNIS

- AFP (2016), "France investigates 560 taxpayers over Panama Paper tax evasion", 17 November.
- Bray, C. (2016), "UBS and Deutsche Bank Lose British Tax Case on Bonuses", *New York Times*, 9 March (www.nytimes.com/2016/03/10/business/dealbook/ubs-and-deutsche-bank-lose-british-tax-case-on-bonuses.html?_r=0).
- Brown, J.L. (2011), "The Spread of Aggressive Corporate Tax Reporting: A Detailed Examination of the Corporate-Owned Life Insurance Shelter", *Accounting Review*, Vol. 86, No. 1, pp. 23-57.
- Brown, J.L. and K.D. Drake (2014), "Network Ties Among Low-Tax Firms", *Accounting Review*, Vol. 89, No. 2, pp. 483-510.
- Cabra, M. and M. Hudson (2013), "Mega-Rich Use Tax Havens to Buy and Sell Masterpieces", *Secrecy for Sale: Inside the Global Offshore Money Maze*, Digital Newsbook, International Consortium of Investigative Journalists, Center for Public Integrity, Washington, D.C. (<https://cloudfront-files-1.publicintegrity.org/documents/pdfs/ICIJ%20Secrecy%20for%20Sale.pdf>).
- De Groen, W.P. (2015), "Corporate Taxation in Europe: Let's get it together!", CEPS Commentary, Brussels, 16 February (www.ceps.eu/publications/corporate-taxation-europe-lets-get-it-together).
- Donohoe, M.P. (2015), "Financial Derivatives in Corporate Tax Avoidance: A Conceptual Perspective", *Journal of the American Taxation Association*, Vol. 37, No. 1, pp. 37-68.
- Drucker, J. (2007), "Inside Wal-Mart's Bid To Slash State Taxes", *Wall Street Journal*, 23 October (www.wsj.com/articles/SB119309882278867779).
- Erbenová, M., Y. Liu, N. Kyriakos-Saad, A. López-Mejía, G. Gasha, E. Mathias, M. Norat, F. Fernando and Y. Almeida (2016), "The Withdrawal of Correspondent Banking Relationships: A Case for Policy Action", IMF Staff Discussion Note, International Monetary Fund, Washington, D.C.
- Ernst & Young (1996), "Wal-Mart State Tax Project", memo, 30 April (http://online.wsj.com/public/resources/documents/wsj071023-walmart-tax_project.pdf).
- FATF (2012), "The FATF Recommendations: International Standards on Combating Money Laundering and the Financing of Terrorism & Proliferation", update October 2016, Financial Action Task Force, Paris.
- Fitzgibbon, W. (2016), "Secret Offshore Deals Deprive Africa of Billions in Natural Resource Dollars", *The Panama Papers*, ICIJ, 25 July (<https://panamapapers.icij.org/20160725-natural-resource-africa-offshore.html>).
- Hager, N. (2013), "Lawyers and Accountants Help Rich Manage Their Money", *Secrecy for Sale: Inside the Global Offshore Money Maze*, Digital Newsbook, International Consortium of Investigative Journalists, Center for Public Integrity, Washington, D.C. (<https://cloudfront-files-1.publicintegrity.org/documents/pdfs/ICIJ%20Secrecy%20for%20Sale.pdf>).
- Harrington, B. (2016), *Capital without Borders: Wealth Managers and the One Percent*, London: Harvard University Press.

- Hasan, I., C.K. Hoi, Q. Wu and H. Zhang (2014), "Beauty is in the eye of the beholder: The effect of corporate tax avoidance on the cost of bank loans", *Journal of Financial Economics*, Vol. 113, No. 1, pp. 109- 130.
- Heinzle, C., L. Guertler, M. Fuchs, B. Brinkmann and C. Giezen (2013), "Deutsche Bank Helped Customers Maintain Hundreds of Offshore Entities", *Secrecy for Sale: Inside the Global Offshore Money Maze*, Digital Newsbook, International Consortium of Investigative Journalists, Center for Public Integrity, Washington, D.C. (<https://cloudfront-files-1.publicintegrity.org/documents/pdfs/ICIJ%20Secrecy%20for%20Sale.pdf>).
- Henry, J.S. (2012), "The Price of Offshore Revisited: New Estimates for 'Missing' Global Private Wealth, Income, Inequality, and Lost Taxes", Tax Justice Network, July (www.taxjustice.net/cms/upload/pdf/Price_of_Offshore_Revisited_120722.pdf).
- Hogan, B. and T.J. Noga (2015), "Auditor Provided Tax Services and Long Term Tax Avoidance", *Review of Accounting and Finance*, Vol. 14, No. 3, pp. 285-305.
- House of Commons (2013), "Tax avoidance: the role of large accountancy firms", House of Commons Committee of Public Accounts, Forty-fourth Report of Session 2012-13.
- Ivashina, V., V.B. Nair, A. Saunders, N. Massoud and R. Stover (2009), "Bank Debt and Corporate Governance", *Review of Financial Studies*, Vol. 22, No. 1, pp. 41-77.
- Kim, J.-B., O.Z. Li and Y. Li (2010), "Corporate Tax Avoidance and Bank Loan Contracting", Working paper, City University of Hong Kong, National University of Singapore, and Arizona State University.
- Klassen, K.J., P. Lisowsky and D. Mescall (2015), "The role of auditors, non-auditors, and internal tax departments in corporate tax aggressiveness", *The Accounting Review*, Vol. 91, No. 1, pp.179-205.
- KPMG (2011), Global Anti-Money Laundering Survey (www.prevencionblanqueo.com/wp-content/uploads/2013/09/ENCUESTA-MUNDIAL-Survey-KPMG-2011.pdf).
- Lugard, R-J. (2012), "Trustkantoren: Wat zijn dat?", B&E, April.
- Masciandaro, D. (2016), "Bank Secrecy in Offshore Centres, Capital Flows and Blacklisting: It Takes Two to Tango", SUERF Policy Note, Issue No. 6, Vienna, May (www.suerf.org/docx/f_766ebcd59621e305170616ba3d3dac32_587_suerf.pdf).
- McGuire, S.T., T.C. Omer and D. Wang (2012), "Tax Avoidance: Does Tax-Specific Industry Expertise Make a Difference?", *Accounting Review*, Vol. 87, No. 3, pp. 975-1003.
- Michel, A. (2013), "French Banks Traded in Secrecy", *Secrecy for Sale: Inside the Global Offshore Money Maze*, Digital Newsbook, International Consortium of Investigative Journalists, Center for Public Integrity, Washington, D.C. (<https://cloudfront-files-1.publicintegrity.org/documents/pdfs/ICIJ%20Secrecy%20for%20Sale.pdf>).
- Nordea (2016), "Report on Investigation of Nordea Private Banking in Relation to Offshore Structures", joint report of Nordea Group Compliance, Nordea Group Operational Risk and Mannheimer Swartling Advokatbyrå.

- Obermaier, F., B. Obermayer and J. Strozyk (2016), "Siemens in den Panama Papers: Goldener Schein", *Süddeutsche Zeitung*, 4 April (www.sueddeutsche.de/politik/panama-papers-goldener-schein-1.2933840?reduced=true).
- Obermayer, B. and F. Obermaier (2016), *Panama Papers: Die Geschichte einer weltweiten Enthüllung*, Cologne: Kiepenheuer & Witsch.
- OECD (2001), "Behind the Corporate Veil: Using corporate entities for illicit purpose", Paris (www.oecd.org/daf/ca/43703185.pdf).
- OECD (2008), "Study into the role of tax intermediaries", Paris).
- OECD (2009), "Building transparent tax compliance by banks", Paris (<http://dx.doi.org/10.1787/9789264067851-en>).
- Plattner, T., C. Boss and F. Pilet (2013), "The Swiss Lawyers Who Help Europe's Richest Families Park Their Wealth Offshore", *Secrecy for Sale: Inside the Global Offshore Money Maze*, Digital Newsbook, International Consortium of Investigative Journalists, Center for Public Integrity, Washington, D.C. (<https://cloudfront-files-1.publicintegrity.org/documents/pdfs/ICIJ%20Secrecy%20for%20Sale.pdf>).
- Rego, S.O. and R. Wilson (2012), "Equity Risk Incentives and Corporate Tax Aggressiveness", *Journal of Accounting Research*, Vol. 50, No. 3, pp. 775-810.
- Risseeuw, P. and R. Dosker (2011), "Trust matters: The Dutch trust industry revisited", SEO Economic Research.
- Roxan, I., S. Kamath, K. Ehrhart, W.P. de Groen and J. Nunez Ferrer (2017), "Rules on independence and responsibility regarding auditing, tax advice, accountancy, account certification services and legal services", In-Depth Analysis, European Parliament, Brussels.
- Ryle, G. and S. Candea (2013), "Faux Corporate Directors Stand in for Fraudsters, Despots and Spies", *Secrecy for Sale: Inside the Global Offshore Money Maze*, Digital Newsbook, International Consortium of Investigative Journalists, Center for Public Integrity, Washington, D.C. (<https://cloudfront-files-1.publicintegrity.org/documents/pdfs/ICIJ%20Secrecy%20for%20Sale.pdf>).
- Scherrer, A. (2017), "Fighting tax crimes – Cooperation between Financial Intelligence Units, Ex-Post Impact Assessment", European Parliament, Brussels.
- Schumann, B. (2017), "Usual Suspects? Co-conspirators in the business of tax dodging", Greens/EFA Group in the European Parliament.
- Sikka, P. (2015), "No accounting for tax avoidance", *The Political Quarterly*, Vol. 86, No. 3, pp. 427-433.
- Sikka, P. and M.P. Hampton (2005), "The role of accountancy firms in tax avoidance: Some evidence and issues", *Accounting Forum*, Vol. 29, No. 3, pp. 325-343.
- The Economist (2016), "The Panama papers: A torrential leak", 9 April (www.economist.com/news/international/21696497-huge-trove-documents-has-revealed-secrets-offshore-business-presaging-tougher).
- Van den Berg, M., K. Van Buijen, T. Van Giffen and P. Risseeuw (2008), "The Dutch Trust Industry: Facts & Figures", SEO Economic Research.
- Weinman, H. (2011), "Canal Corp. and Penalty Protection", *Journal of Tax Practice and Procedure*, December 2010-January 2011.

- Unger, B. (2017), Offshore activities and money laundering: recent findings and challenges, Offshore activities and money laundering: recent findings and challenges, Study, European Parliament, Brussels.
- United States Senate (2003), "US Tax Shelter Industry: The Role of Accountants, Lawyers, and Financial Professionals", Report prepared by the permanent subcommittee on investigations of the committee on governmental affairs, 108th Congress, 1st session, S. Pr. 108-34 (www.gpo.gov/fdsys/pkg/CPRT-108SPRT90655/pdf/CPRT-108SPRT90655.pdf).
- United States Senate (2005), The Role of Professional Firms in the U.S. Tax Shelter Industry, Report prepared by permanent subcommittee on investigations of the committee on homeland security and governmental affairs, 109th Congress, 1st session, S. Rept. 109-54 (<http://purl.access.gpo.gov/GPO/LPS62166>).
- US Tax Court (2010), Canal Corporation and Subsidiaries, Formerly Chesapeake Corporation and Subsidiaries, Petitioner v. Commissioner of Internal Revenue, Respondent, Docket No. 14090-06, 5 August (www.ustaxcourt.gov/InOpHistoric/chesapeakecanal.TC.WPD.pdf).
- Zucman, G. (2014), "Taxing across Borders: Tracking Personal Wealth and Corporate Profits", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 28, No. 4, pp. 121-148.

ANHANG

Tabelle 4: Wichtigste Voraussetzungen für die Eröffnung von Offshore-Firmen

General	British Virgin Islands	Panama	Seychelles
Company Type	International Business Company (IBS)	Sociedades Anonima (SA)	International Business Company (IBS)
Corporate legislation	IBC Act 2004	Panama Supreme Court of Justice (Law 32 of 1927)	IBC Act 1994
Incorporation			
Minimum paid up capital	\$1	No	No
Minimum shareholders	1	1	1
Bearer shares	Immobilised	Yes	Yes
Nominee shareholders	Yes	Yes	Yes
Directors	1	3	1
Nominee directors	Yes	Yes	Yes
Minimum annual tax / license fee	\$350	\$250	\$100
Annual return filing fee	N/A	\$350	N/A
Registration			
Physical address	No	No	No
Registered office	Yes	No	Yes
Registered agent	Yes	Yes	Yes
Managers/directors	Nein	Yes	No
Legal owners	No	No	No
Officers	No	No	No
Publicly accessible	No	No	No
Annual requirements			
Audit requirement	No	No	No
Requirement to file accounts	No	No	No
Corporate income tax	No	No	No
Tax on dividends	No	No	No
Requirement to file annual tax return	No	No	No

Quelle: Erstellt vom Autor auf der Grundlage von Angaben aus Bethel Finance Offshore Incorporation and Sovereign Management & Legal (2017).

Tabelle 5: Offshore-Firmen nach Hoheitsgebieten und Arten

Jurisdiction	Types of entities				Total	o/w active
	Companies	Foundations	Trust companies	Undefined		
Anguilla (UK)	3,252	0	0	1	3,253	1,868
Bahamas	15,897	0	3	15	15,915	2,005
Belize	130	0	0	0	130	98
Costa Rica	67	0	0	11	78	74
Cyprus	75	0	0	1	76	27
United Kingdom	148	0	0	0	148	103
Hong Kong (SAR China)	452	0	0	0	452	153
Isle of Man (IAJ UK)	8	0	0	0	8	0
Jersey (IAJ UK)	39	0	0	0	39	0
Malta	28	0	0	0	28	28
Nevada (US)	1,259	0	0	1	1,260	355
Niue	9,599	0	0	12	9,611	14
New Zealand	47	0	0	0	47	26
Panama	43,928	4,335	2	95	48,360	12,320
Ras Al Khaimah (UAE)	2	0	0	0	2	2
Singapore	1	0	0	0	1	1
Seychelles	15,139	27	0	16	15,182	5,934
Uruguay	52	0	0	0	52	6
British Virgin Islands	113,612	1	0	35	113,648	30,207
Samoa	5,307	0	0	0	5,307	2,473
Wyoming (US)	37	0	0	0	37	34
Total	209,079	4,363	5	187	213,634	..
<i>o/w EU28</i>	<i>251</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>1</i>	<i>252</i>	<i>158</i>
<i>o/w active</i>	<i>54,050</i>	<i>1,618</i>	<i>3</i>	<i>57</i>	<i>..</i>	<i>55,728</i>

Anmerkung: Die Tabelle enthält die Firmen, die in den Panama Papers genannt waren. Die Firmenarten wurden anhand des Firmennamens festgelegt. Die Ergebnisse für die Hoheitsgebiete der Europäischen Union sind **fett** gedruckt. Die Firmen gelten als aktiv, wenn sie zum Zeitpunkt der Zuspiegelung der Panama Papers 2015 nicht aufgelöst waren.

Quelle: Erstellt vom Autor auf der Grundlage der Angaben des ICIJ (2016).

Tabelle 6: Vermittler nach Regionen und Arten (Anzahl Firmen)

Region	Type of intermediaries						Total	o/w active
	Mossa ck Fonseca	Trust and fiduciar y companies	Support service providers	Accountant s, consultants , tax advisors and lawyers	Financial institutio ns and wealth managers	Und.		
European Union	8,348	4,599	5,370	9,607	6,803	4,991	39,718	7,119
Other Europe & Central Asia	3,457	21,727	9,117	14,766	16,003	5,634	70,704	12,484
South Asia	0	0	0	4	2	11	17	6
East Asia & Pacific	4,849	7,601	10,418	14,507	3,001	8,637	49,013	18,459
North America	534	20	213	2,023	404	1,309	4,503	2,430
Middle East & North Africa	24	67	421	4,694	390	908	6,504	1,358
Sub-Saharan Africa	0	576	338	885	245	152	2,196	910
Latin America & Caribbean	9,660	1,033	1,058	10,117	1,292	6,198	29,358	9,567
Undefined	852	1,976	1,280	3,165	1,781	2,567	11,621	3,395
Total	27,724	37,599	28,215	59,768	29,921	30,407	213,634	..
<i>o/w active</i>	5,726	11,328	7,115	16,911	5,072	9,576	..	55,728

Anmerkung: Die Tabelle enthält die Firmen, die in den Panama Papers genannt waren. Die Arten der Vermittler wurden auf der Grundlage des Firmennamens ermittelt, der mit Schlüsselwörtern und Listen der (größten) Vermittler, d. h. Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, Anwälten und Banken, abgeglichen wurde. Darüber hinaus wurden die Arten der von Schumann (2017) betrachteten Vermittler und von Vermittlern mit über 100 vermittelten Firmen auf der Basis von Internetsuchen ermittelt. Die Firmen gelten als aktiv, wenn sie zum Zeitpunkt der Zuspaltung der Panama Papers 2015 nicht aufgelöst waren.

Quelle: Erstellt vom Autor auf der Grundlage der Angaben des ICIJ (2016).

Tabelle 7: Vermittler nach Mitgliedstaaten und Arten (Anzahl Firmen)

Member states	Type of intermediaries					Und.	EU28	o/w active
	Mossa ck Fonseca	Trust and fiduciary companies	Support service providers	Accountant s, consultants , tax advisors and lawyers	Financial institutio ns and wealth managers			
Austria	0	0	2	2	2	18	24	2
Belgium	0	4	7	10	0	33	54	2
Bulgaria	0	0	45	0	0	5	50	13
Croatia	0	0	0	1	0	2	3	1
Cyprus	0	1,538	1,796	1,026	17	98	4,475	1,154
Czech Republic	1,550	0	1	0	0	16	1,567	482
Denmark	0	0	0	2	1	8	11	2
Estonia	0	0	806	4	0	65	875	257
Finland	0	0	0	2	0	63	65	3
France	0	0	34	31	8	159	232	33
Germany	0	0	4	40	135	62	241	70
Greece	0	0	39	79	1	94	213	40
Hungary	0	603	0	96	0	55	754	142
Ireland	0	121	1	22	8	35	187	16
Italy	0	0	0	212	0	130	342	8
Latvia	0	0	4	1,354	5	10	1,373	300
Lithuania	0	0	0	4	0	27	31	0
Luxembourg	4,119	1,540	1,013	1,472	5,742	1,171	15,057	1,284
Malta	0	16	200	229	0	156	601	305
Netherlands	0	14	14	19	27	100	174	31
Poland	139	0	6	1	0	12	158	11
Portugal	0	0	67	85	1	49	202	42
Romania	0	0	2	1	0	2	5	3
Slovak Republic	0	0	0	0	0	0	0	0
Slovenia	0	0	0	17	0	5	22	15
Spain	0	0	266	511	48	287	1,112	119
Sweden	0	0	0	26	0	22	48	6
United Kingdom	2,540	763	1,063	4,361	808	2,307	11,842	2,778
EU-28	8,348	4,599	5,370	9,607	6,803	4,991	39,718	..
<i>o/w active</i>	<i>1,269</i>	<i>850</i>	<i>1,410</i>	<i>2,013</i>	<i>663</i>	<i>914</i>	<i>..</i>	<i>7,119</i>

Anmerkung: Die Tabelle enthält die Firmen, die in den Panama Papers genannt waren. Die Arten der Vermittler wurden auf der Grundlage des Firmennamens ermittelt, der mit Schlüsselwörtern und Listen der (größten) Vermittler, d. h. Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, Anwälten und Banken, abgeglichen wurde. Darüber hinaus wurden die Arten der von Schumann (2017) betrachteten Vermittler und von Vermittlern mit über 100 vermittelten Firmen auf der Basis von Internetsuchen ermittelt. Die Firmen gelten als aktiv, wenn sie zum Zeitpunkt der Zuspiegelung der Panama Papers 2015 nicht aufgelöst waren.

Quelle: Erstellt vom Autor auf der Grundlage der Angaben des ICIJ (2016).

Tabelle 8: Vermittler nach Regionen und Arten (Anzahl Firmen)

Region	Type of intermediaries					Und.	Total
	Mossa ck Fonse ca	Trust and fiduciar y compani es	Support service provider s	Accountant , consultants , tax advisors and lawyers	Financial institutio ns and wealth managers		
European Union	7	140	181	592	149	1,627	2,696
Other Europe & Central Asia	6	412	274	416	343	1,025	2,476
South Asia	0	0	0	2	2	8	12
East Asia & Pacific	6	35	344	680	153	1,683	2,901
North America	3	5	21	122	54	536	741
Middle East & North Africa	1	4	18	84	15	301	423
Sub-Saharan Africa	0	20	20	23	12	89	164
Latin America & Caribbean	31	52	83	700	103	2,190	3,159
Undefined	36	59	65	241	91	1,010	1,502
Total	90	727	1,006	2,860	922	8,469	14,074

Anmerkung: Die Tabelle enthält die Firmen, die in den Panama Papers genannt waren. Die Arten der Vermittler wurden auf der Grundlage des Firmennamens ermittelt, der mit Schlüsselwörtern und Listen der (größten) Vermittler, d. h. Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, Anwälten und Banken, abgeglichen wurde. Darüber hinaus wurden die Arten der von Schumann (2017) betrachteten Vermittler und von Vermittlern mit über 100 vermittelten Firmen auf der Basis von Internetsuchen ermittelt.

Quelle: Erstellt vom Autor auf der Grundlage der Angaben des ICIJ (2016).

Tabelle 9: Vermittler nach Mitgliedstaaten und Arten (Anzahl Vermittler)

Member state	Type of intermediaries					Und.	EU28
	Mossa ck Fonseca	Trust and fiduciary companies	Support service providers	Accountant s, consultants , tax advisors and lawyers	Financial institutions and wealth managers		
Austria	0	0	2	1	1	12	16
Belgium	0	2	4	4	0	26	36
Bulgaria	0	0	3	0	0	4	7
Croatia	0	0	0	1	0	2	3
Cyprus	0	13	26	39	2	33	113
Czech Republic	1	0	1	0	0	8	10
Denmark	0	0	0	1	1	7	9
Estonia	0	0	1	1	0	7	9
Finland	0	0	0	2	0	10	12
France	0	0	3	10	3	83	99
Germany	0	0	3	11	3	50	67
Greece	0	0	8	16	1	44	69
Hungary	0	1	0	1	0	9	11
Ireland	0	4	1	4	1	26	36
Italy	0	0	0	4	0	46	50
Latvia	0	0	3	5	1	2	11
Lithuania	0	0	0	1	0	1	2
Luxembourg	2	67	31	82	88	128	398
Malta	0	5	5	16	0	18	44
Netherlands	0	2	8	7	3	30	50
Poland	1	0	2	1	0	8	12
Portugal	0	0	2	8	1	20	31
Romania	0	0	1	1	0	2	4
Slovak Republic	0	0	0	0	0	0	0
Slovenia	0	0	0	1	0	3	4
Spain	0	0	6	46	3	137	192
Sweden	0	0	0	4	0	18	22
United Kingdom	3	46	71	325	41	893	1,379
EU-28	7	140	181	592	149	1,627	2,696

Anmerkung: Die Tabelle enthält die Firmen, die in den Panama Papers genannt waren. Die Arten der Vermittler wurden auf der Grundlage des Firmennamens ermittelt, der mit Schlüsselwörtern und Listen der (größten) Vermittler, d. h. Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, Anwälten und Banken, abgeglichen wurde. Darüber hinaus wurden die Arten der von Schumann (2017) betrachteten Vermittler und von Vermittlern mit über 100 vermittelten Firmen auf der Basis von Internetsuchen ermittelt.

Quelle: Erstellt vom Autor auf der Grundlage der Angaben des ICIJ (2016).

Tabelle 10: Anteilseigner nach Regionen und Arten (Anzahl Firmen)

Region	Type of intermediaries														Total
	Private persons	Companies	Mossack Fonseca	Trust and fiduciary companies	Support service providers	Accountants, consultants, tax advisors and lawyers	Financial institutions and wealth managers	Nominees	Beareers	Foundations	More than one type	More than five shareholders	No (Foundations/Trusts)	Unknown	
European Union	3,991	873	3	285	119	54	211	149	649	6	165	0	0	2	6,507
Other Europe & Central Asia	3,861	1,746	0	1,683	366	94	318	3,246	472	349	3,330	0	0	2	15,467
South Asia	232	7	0	1	1	0	1	0	3	0	1	0	0	0	246
East Asia & Pacific	21,180	2,030	235	352	179	94	96	243	157	0	2,962	0	0	7	27,535
North America	933	279	1	69	12	13	21	9	9	3	26	0	0	1	1,376
Middle East & North Africa	2,440	201	1	22	27	12	43	18	70	3	64	0	0	0	2,901
Sub-Saharan Africa	894	2,453	1	108	164	19	287	86	60	8	73	0	0	0	4,153
Latin America & Caribbean	4,939	9,368	189	336	1,997	233	1,001	1,389	375	2,614	902	0	0	2	23,345
More than one region	4,706	3,114	78	424	218	56	275	796	20,907	826	4,624	0	0	102	36,126
More than five shareholders	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2,309	0	0	2,309
Unknown	94	36	2	5	1	1	2	12	5	2	395	0	4,368	88,746	93,669
Total	43,270	20,107	510	3,285	3,084	576	2,255	5,948	22,707	3,811	12,542	2,309	4,368	88,862	213,634

Anmerkung: Die Tabelle enthält die Firmen, die in den Panama Papers genannt waren. Die Arten der Vermittler wurden auf der Grundlage des Firmennamens ermittelt, der mit Schlüsselwörtern und Listen der (größten) Vermittler, d. h. Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, Anwälten und Banken, abgeglichen wurde. Darüber hinaus wurden die Arten der von Schumann (2017) betrachteten Vermittler und von Vermittlern mit über 100 vermittelten Firmen auf der Basis von Internetsuchen ermittelt.

Quelle: Erstellt vom Autor auf der Grundlage der Angaben des ICIJ (2016).

Tabelle 11: Anteilseigner nach Mitgliedstaaten und Arten (Anzahl Firmen)

Member states	Type of intermediaries												Total
	Private persons	Companies	Mossack Fonseca	Trust and fiduciary companies	Support service providers	Accountants, consultants, tax advisors and lawyers	Financial institutions and wealth managers	Nominees	Bearers	Foundations	More than one type	Unknown	
Austria	30	6	0	0	0	0	0	0	2	1	0	0	39
Belgium	102	5	0	1	0	0	0	0	10	0	1	0	119
Bulgaria	49	0	0	0	1	0	0	0	2	0	1	0	53
Croatia	13	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	13
Cyprus	634	244	1	184	51	11	29	126	29	2	59	1	1,371
Czech Republic	85	3	0	1	0	0	2	0	5	0	1	0	97
Denmark	24	0	0	0	0	0	0	0	2	0	1	0	27
Estonia	33	5	0	0	0	0	1	0	2	0	0	0	41
Finland	16	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	18
France	407	12	0	0	0	0	0	0	17	0	3	0	439
Germany	99	6	0	0	0	1	0	1	7	0	0	0	114
Greece	138	6	0	0	0	0	0	0	16	0	2	0	162
Hungary	60	1	0	0	0	0	0	0	21	0	2	0	84
Ireland	35	9	0	4	1	0	0	1	1	0	8	0	59
Italy	244	15	1	0	0	0	0	1	124	0	7	0	392
Latvia	45	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	45
Lithuania	12	4	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	17
Luxembourg	156	226	1	18	11	16	95	0	350	1	9	0	883
Malta	116	27	0	35	10	13	3	1	0	0	3	0	208
Netherlands	73	32	0	0	1	0	4	0	1	0	3	0	114
Poland	39	3	0	0	0	2	1	0	4	1	3	0	53
Portugal	47	10	0	0	3	1	0	0	0	0	1	1	63
Romania	47	6	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	55
Slovak Republic	23	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	24
Slovenia	10	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	11
Spain	232	23	0	1	2	1	3	0	29	0	5	0	296
Sweden	39	3	0	0	0	0	0	0	1	0	2	0	45
United Kingdom	1,131	223	0	41	39	9	73	19	20	1	25	0	1,581
More than one MS	52	2	0	0	0	0	0	0	1	0	29	0	84
EU-28	3,991	873	3	285	119	54	211	149	649	6	165	2	6,507

Anmerkung: Die Tabelle enthält die Firmen, die in den Panama Papers genannt waren. Die Arten der Vermittler wurden auf der Grundlage des Firmennamens ermittelt, der mit Schlüsselwörtern und Listen der (größten) Vermittler, d. h. Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, Anwälten und Banken, abgeglichen wurde. Darüber hinaus wurden die Arten der von Schumann (2017) betrachteten Vermittler und von Vermittlern mit über 100 vermittelten Firmen auf der Basis von Internetsuchen ermittelt. **Quelle:** Erstellt vom Autor auf der Grundlage der Angaben des ICIJ (2016).

Tabelle 12: Standorte von Vermittlern im Auftrag von EU-Bürgern (Anzahl Firmen)

Shareholders (Member states)	Intermediaries (areas)								Total
	Home (excl. CY, LU & UK)	Cyprus	Luxembourg	United Kingdom	Other EU	Switzerland	Hong Kong	Others	
Austria	3	0	1	6	1	9	6	4	30
Belgium	2	1	41	0	0	18	21	11	94
Bulgaria	10	2	4	2	4	12	0	12	46
Croatia	1	0	0	0	2	7	1	1	12
Cyprus	..	376	0	23	130	10	2	85	626
Czech Republic	22	8	0	4	3	10	6	31	84
Denmark	0	0	7	3	0	2	5	6	23
Estonia	22	2	0	3	0	6	0	0	33
Finland	1	0	4	1	0	1	2	4	13
France	16	2	41	49	2	124	64	87	385
Germany	4	0	12	3	6	12	33	26	96
Greece	9	35	10	7	5	31	6	24	127
Hungary	22	1	4	0	0	8	9	16	60
Ireland	6	2	2	9	0	2	4	10	35
Italy	15	0	11	5	13	23	35	138	240
Latvia	4	0	5	12	5	10	1	6	43
Lithuania	0	0	0	1	2	6	1	2	12
Luxembourg	..	0	130	4	3	7	3	6	153
Malta	53	3	2	15	1	5	3	15	97
Netherlands	3	4	3	1	3	5	23	24	66
Poland	11	1	1	2	2	2	13	7	39
Portugal	5	0	6	4	4	8	7	10	44
Romania	0	7	4	3	8	9	0	15	46
Slovak Republic	0	0	2	1	2	0	1	4	10
Slovenia	13	1	1	0	0	0	5	3	23
Spain	32	3	7	14	10	50	22	78	216
Sweden	2	0	3	0	2	3	15	11	36
United Kingdom	..	24	38	524	44	86	94	296	1,106
More than one MS	0	3	6	6	12	5	2	15	49
EU-28	256	475	345	702	264	471	384	947	3,844

Anmerkung: Die Tabelle enthält die Firmen, die in den Panama Papers genannt waren. Die Arten der Vermittler wurden auf der Grundlage des Firmennamens ermittelt, der mit Schlüsselwörtern und Listen der (größten) Vermittler, d. h. Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, Anwälten und Banken, abgeglichen wurde. Darüber hinaus wurden die Arten der von Schumann (2017) betrachteten Vermittler und von Vermittlern mit über 100 vermittelten Firmen auf der Basis von Internetsuchen ermittelt.

Quelle: Erstellt vom Autor auf der Grundlage der Angaben des ICIJ (2016).

GENERALDIREKTION INTERNE POLITIKBEREICHE

CAT: QA-01-17-384-EN-C (paper)
CAT: QA-01-17-384-EN-N (pdf)

FACHABTEILUNG **A** WIRTSCHAFTS- UND WISSENSCHAFTSPOLITIK

Rolle

Die Fachabteilungen sind Forschungsreferate, die die Ausschüsse, interparlamentarischen Delegationen und andere parlamentarische Einrichtungen beraten.

Politikbereiche

- Wirtschaft und Währung
- Beschäftigung und soziale Angelegenheiten
- Umweltfragen, Volksgesundheit und Lebensmittelsicherheit
- Industrie, Forschung und Energie
- Binnenmarkt und Verbraucherschutz

Dokumente

Siehe Website des Europäischen Parlaments:
<http://www.europarl.europa.eu/supporting-analyses>



ISBN 978-92-846-0957-4 (paper)
ISBN 978-92-846-0956-7 (pdf)

doi:10.2861/778809 (paper)
doi:10.2861/721854 (pdf)

