

# Sanktionen – quo vadis 2025?

## Einführung

Seit Ausbruch des Russisch-Ukrainischen Kriegs im Februar 2022 hatten nahezu alle Industrien weltweit Berührungspunkte mit Sanktionen, die sich auf ihre Geschäftstätigkeit ausgewirkt haben – auch «zu Hause», in der Schweiz. Diese Entwicklung hat zu anhaltenden Verschiebungen von Geschäftsströmen geführt und hat Sanctions Compliance und Governance in den Mittelpunkt gerückt. Es ist unwahrscheinlich, dass sich dies 2025 ändern wird. Sanctions Legal und Compliance Programme, die zäh und komplex sind, erfordern anhaltende Aufmerksamkeit, klar definierte Prozesse, moderne IT-Systeme und kompetentes Fachpersonal. Die relevante Verträge und Programme in einer Unternehmung müssen durchgängig auf allen Ebenen umsetzbar und verständlich sein. Zugrundeliegende Transaktionen, welche zum Teil mit Verschleierungsabsicht zunehmend einen hohen Komplexitätsgrad aufweisen, müssen von Grund auf verstanden werden, was aus der Kombination von Automatisierung und fachlichem Know-How resultiert. Die Beispiele in diesem Newsletter zeigen, dass Nachlässigkeit einen hohen Preis nach sich ziehen kann – und dies in einem Umfeld, wo der Enforcement Appetit der USA als hoch einzuschätzen ist.

## Outlook 2025 – Hohes Sanktionsrisiko bleibt

So unberechenbar 2025 auch sein mag, es ist wahrscheinlich, dass das gegenwärtige Sanktionsregime (OFAC, EU, CH, UK, UN usw.) bestehen bleibt. Mehr noch, die aktuellen politischen und wirtschaftlichen Spannungen lösen weitere Sanktionsvorschriften in verschiedenen Industrien aus. Wir beobachten ein Wettrüsten von «Westlichen» und «Nicht-Westlichen» Sanktionen und Enforcement Handlungen, womit international tätige Unternehmungen leicht in die Schusslinie geraten. Es gibt zahlreiche Beispiele von Unternehmungen, welche ihre Gewinne, die sie in Russland erzielt haben, nicht ausserhalb Russlands zurückführen konnten und bis dato nicht dürfen. Wegen «westlichen» Sanktionen gescheiterte Rückführungstransaktionen werden in Russland mit Klagen in astronomischer Höhe quittiert. Widersprüchliche, jedoch anwendbare Vorschriften und extraterritoriale Sanktionskataloge werden weiterhin Ungewissheit nach sich ziehen und das Risiko von Sanktionsverstössen für Unternehmen mit internationaler Ausrichtung erhöhen.

Mit der neuen Trump-Administration bleibt es ebenfalls abzuwarten, inwieweit Verstösse gegen OFAC-Sanktionen durchgesetzt werden. Und falls das der Fall sein sollte, welche Jurisdiktion oder Branche als erstes in den Fokus rücken wird – Finanzdienstleistungsunternehmen sind erfahrungsgemäss ein beliebtes Ziel bei der Durchsetzung.

Wenn auch noch weniger prominent, aber nicht weniger wirkungsvoll, sind Sekundärsanktionen. Diese sind auf dem Vormarsch und werden mit hoher

Wahrscheinlichkeit die gesamte Finanzindustrie beschäftigen. OFAC hat bereits letztes Jahr einen Auslegungskatalog an Sekundärsanktion vorgelegt.

Ein vieldiskutiertes Anschauungsbeispiel der internationalen Komplexität betrifft Investitionen von Raiffeisen Austria in Russland. Obschon die Bank die Ansicht vertrat, dass der geplante Abtausch von Aktien am österreichischen Bauunternehmen Strabag regelkonform mit den EU- und US-Sanktionsregimen vereinbar sei, beugte die Bank sich schlussendlich im Sommer 2024 dem Druck aus den USA. Im Januar 2025 kam die Retourkutsche aus Russland mit einer Klage über 2 Milliarden Euro infolge geplatzten Deals.

Ein weiteres Beispiel aus der Praxis: Ein Kunde benötigt Finanzierung, um gebrauchte oder defekte Waschmaschinen in grossen Mengen zu kaufen und diese nach Russland zu exportieren. An sich unterliegen Waschmaschinen keinen Sanktionen, da es sich um Haushaltsgüter handelt. Allerdings enthalten diese Mikrochips. Diese kann man unbeschadet herausnehmen und in militärischen Produktionsstätten in Russland verwenden. Indem die Finanzinstitution den Kauf der Waschmaschinen finanziert, setzt sie sich dem Sekundärsanktionsrisiko aus.

## **Sanctions Compliance ist strategisch**

Wir haben beobachtet, wie – als sofortige Massnahme auf die erste Sanktionswelle im Frühling/Sommer 2022 – zahlreiche Institutionen auf eine schnelle Lösung gehofft und in einmalige Sanctions Compliance Ressourcen investiert haben. Angesichts des anhaltenden Sanktionsrisikos sowie auch die Ungewissheit vor zukünftigen sanktionsbezogenen Vorschriften reicht diese einmalige Investition nicht aus, um das Risiko eines Verstosses gegen die aktuellen und künftigen Sanktionsregime zu mitigieren. Um dieses allgegenwärtig schwebende Sanktionsrisiko anzupacken, ist es entscheidend, das Thema Sanctions Compliance und Governance aus einer strategischen Perspektive zu betrachten und es entsprechend in die Tagesgeschäftsroutine zu integrieren. Aus Kosteneffizienzgründen keine oder ungenügende Massnahmen zu ergreifen, erhöht das Risiko von Sanktionsverstössen exponentiell. Davon ist abzuraten.

**Bestehende Instrumente sollten genutzt ...und kontinuierlich ausgebaut werden**  
Finanzdienstleister müssen nicht bei null anfangen, um Sanctions Compliance zu integrieren. Unterschiedliche Instrumente existieren bereits. Wir haben ausgereifte sowie automatisierte Due-Diligence-Tools gesehen, die sanktionsrelevante Informationen frühzeitig erkennen. Diese Tools sollten in ein effizientes Rahmenwerk integriert werden und somit eine schlanke Governance ermöglichen. Eine Überbeanspruchung des Sanctions Compliance Eskalationsprozesses, auf der anderen Seite, könnte jedoch mehr Unkosten generieren und nicht zwingend zur effizienteren Prävention von Sanctions Non-Compliance beitragen

### **Spezialisiertes Know-How in der Fallbearbeitung ist entscheidend**

Eine Kombination aus moderner Automatisierung und Fachleuten mit fundiertem Sanktionsrisikowissen ist von entscheidender Bedeutung. Die Prozesse innerhalb der Unternehmung müssen allen klar sein, damit alle in der Organisation sich bewusst sind, was zu tun ist und wann eskaliert werden soll. Ein artikuliertes und effizientes

sanktionsrelevantes Feedback ist ebenfalls essenziell. Es ist wahrscheinlicher, dass Fronteinheiten zurückhaltender eskalieren oder zumindest schon Anfragen zu sanktionsrelevanten Themen seltener stellen werden, wenn diese nicht zeitnah bearbeitet werden.

Es ist ebenfalls wichtig hervorzuheben, dass der Sanctions Compliance Aspekt während des gesamten Lebenszyklus einer Geschäftsbeziehung berücksichtigt werden muss, von der Onboarding-Phase, zu Über-Nacht Screenings zu periodischen und Event-Driven-Updates von Kundenbeziehungen. Es versteht sich von selbst, dass die häufigen Aktualisierungen von Vorschriften eine schnelle Implementierung in die Rahmenwerke erfordern, ebenso wie die Bearbeitung von sanktionsrelevanten Treffern durch qualifiziertes Personal.

Wir haben in letzter Zeit eine zunehmende Umgehung von Sanktionen durch multiple komplexe Offshore-Strukturen, austauschbare Zeichnungsberechtigte und wirtschaftlich Berechtigte sowie auch die Nutzung digitaler Vermögenswerte und die Tokenisierung von materiellen Gütern beobachtet. Allein das Risiko festzustellen, erfordert Know-How. Ein vereinfachtes Beispiel hierfür: Eine Domizilgesellschaft wird von einer privaten Aktiengesellschaft gehalten, mit nicht mehr als zehn Aktionären. Mindestens einer der Aktionäre ist entweder sanktioniert oder die Herkunft seiner Finanzmittel stammt aus einer sanktionierten Branche. Wegen des nationalen Rechts, dem die besagte Aktiengesellschaft untersteht, ist die Offenlegung der wirtschaftlich Berechtigten nicht zwingend erforderlich. Um eine weitere Ebene der Verschleierung des Sanktionsnexus hinzuzufügen, betreibt die Domizilgesellschaft eine Tokenisierung eines wertvollen Gemäldes, welches es selbst hält. Diese Tokens werden weiter via Blockchain vertrieben. Der Sanktionsnexus zu der ursprünglichen Mittelherkunft ist nahezu kaum nachvollziehbar. Dieses Beispiel zeigt wie das Know-Your-Client Prinzip und das Sanktions-Know-How Hand in Hand gehen. Legitime Unternehmensstrukturen und Finanzprodukte können für Zwecke der Sanktionsumgehung missbraucht werden.

Ein weiteres, weniger komplexes, aber dennoch sanktionsrechtlich kritisches Beispiel ist wie folgt: Ein langjähriger Kunde ohne jeglichen Sanktionsnexus vergibt drei kleinere kurzfristige Darlehen an ein pharmazeutisches Unternehmen in Zentralasien. Für ihn ist es lukrativer, Darlehen zu gewähren als Anleihen zu kaufen oder als Private Equity Investor am Unternehmen zu partizipieren. Das pharmazeutische Unternehmen hat seine Produktionslinie leicht angepasst. In diesem Falle ist es notwendig nachzuvollziehen, was das pharmazeutische Unternehmen jetzt genau herstellt sowie ihre Absatzmärkte zu kennen.

### **Zu guter Letzt...**

Es ist empfehlenswert eine "Politik der offenen Tür" mit dem Regulator und SECO zu leben, da sie weitere Einblicke geben können, inwieweit Sanktionen anwendbar sind und was die entsprechenden Erwartungen sind. Die Teilnahme an Workshops, Arbeitsgruppen, welche die Finanzindustrie repräsentieren und im unmittelbaren Kontakt zum Regulator und SECO stehen, sind äusserst wertvoll.

## Fazit

Es ist unwahrscheinlich, dass der Fokus auf Sanktionen 2025 nachlassen wird. Der Enforcement Appetit insbesondere der USA ist reell. Das Risiko von materialisierten Sanktionsverstössen mit sehr hohen Bussenfolgen wird zunehmen.

- Sanktions-Know-How erfordert engagiertes Fachpersonal, moderne Systeme, klare Prozesse und einen kontinuierten Austausch im gesamten Unternehmen
- Integrieren Sie sanktionsbezogene Themen in die Due Diligence im Rahmen des Tagesgeschäfts – ein fortlaufendes Engagement ist unerlässlich
- Klare und effiziente Governance ist entscheidend für die effiziente Identifikation eines Sanktionszusammenhangs
- Integrieren Sie regelmässige Lessons-Learnt-Sitzungen, um das Wissen über die neuesten Entwicklungen im Bereich Sanktionen und das Sanktionsbewusstsein zu erweitern
- Setzen Sie den offenen Dialog mit dem Regulator und SECO fort und verstärken Sie diesen

***Wir unterstützen unsere Kunden in Sanctions Compliance, konzeptionell und im Tagesgeschäft.***

\*\*\*\*\*

[BALKANYI@LEXP.CH](mailto:BALKANYI@LEXP.CH)

[KURATH@LEXP.CH](mailto:KURATH@LEXP.CH)

[STOESSEL@LEXP.CH](mailto:STOESSEL@LEXP.CH)

### Lexperience AG

Engimattstrasse 22  
8002 Zürich  
Schweiz

### Telefon

 +41 44 201 07 12

 +41 44 201 07 13

 [info@lexp.ch](mailto:info@lexp.ch)

### Web

 [www.lexp.ch](http://www.lexp.ch)