



Für stabile Beziehungen mit der Europäischen Union

Referat von Yves Mirabaud, Präsident der Vereinigung Schweizerischer Privatbanken und Geschäftsführender Senior-Gesellschafter der Mirabaud-Gruppe, Genf

Sperrfrist bis 16. Mai 2019 um 10 Uhr

Es gilt das gesprochene Wort.

Bern, 16. Mai 2019

Meine Damen und Herren

Das Thema, das ich hier ansprechen werde, ist nicht neu und wurde in den Medien bereits reichlich debattiert. Es ist jedoch von grundlegender Bedeutung für die erfolgreiche Entwicklung zahlreicher Schweizer Wirtschaftssektoren und auch für die heute Morgen hier vertretenen Banken, denn die Vermögensverwaltung ist ein Exportsektor wie die Pharma- oder die Uhrenindustrie. Von den guten Beziehungen zwischen der Schweiz und der Europäischen Union hängt ab, ob unsere Banken ihre europäischen Kunden bedienen und damit auch den Erhalt von Arbeitsplätzen und Steuereinnahmen in der Schweiz gewährleisten können. Eine Studie von Avenir Suisse, die im März 2019 veröffentlicht wurde, zeigt auf, dass zurzeit rund eine Million Personen von den bilateralen Wirtschaftsbeziehungen zwischen der Schweiz und den EU-Ländern profitieren; dies entspricht zwischen einem Fünftel und einem Sechstel der Beschäftigten in der Schweiz. Diese Schätzung wird von OECD-Studien aus dem Jahr 2016 gestützt, die darauf schliessen, dass rund ein Viertel der Arbeitsstellen in unserem Land von Schweizer Exporten in den europäischen Markt abhängt.

Die Bedeutung der bilateralen Beziehungen zwischen der Schweiz und der EU

Ohne jegliche Absicht auf einen EU-Beitritt verteidigen die Schweizer Privatbanken den vor neunzehn Jahren mit 67,2% der Stimmen angenommenen bilateralen Weg. Um diesen Weg fortsetzen zu können, verdient das Rahmenabkommen, über das lange verhandelt wurde, die Zustimmung der Schweiz, auch wenn einige Fragen offen bleiben. Ansonsten werden sich die Beziehungen zur EU wie eine mangelhaft unterhaltene Strasse immer weiter verschlechtern. Denn die EU ist und bleibt trotz der bestehenden Schwierigkeiten unser wichtigster Handelspartner.

Die bilateralen Verträge haben der Schweiz Wohlstand gebracht. Seit deren Abschluss hat unser Land trotz einer schweren Finanzkrise nur in zwei Quartalen ein negatives Wachstum ausgewiesen. Im internationalen Vergleich lag das reale BIP-Wachstum der Schweiz seit 2002 über dem Durchschnitt der Industrieländer, während es zwischen 1991 und 2001 zusammen mit Japan das Schlusslicht bildete. Und obwohl sich der Anteil der Schweizer Exporte in Europa zwischen 2001 und 2017 aufgrund der kräftigen Wachstumsbeschleunigung in den Schwellenländern und vor allem in Asien von 60% auf 45% zurückgebildet hat, nahmen die Exporte der Schweiz nach Europa um 60% zu (von 84 auf 134 Milliarden Franken).



Ein weiteres Zeichen für die Attraktivität der Schweiz ist die Tatsache, dass die Direktanlagen der EU in der Schweiz, über die Gründung von Tochtergesellschaften oder Akquisitionen, zwischen 2001 und 2017 dank der bilateralen Abkommen von 90 auf 824 Milliarden Franken zugenommen und sich damit praktisch verzehnfacht haben. Es steht ausser Frage, dass diese Entwicklung der Unternehmen in der Schweiz ohne die erhöhte Zuwanderung aus der EU nicht möglich gewesen wäre. Diese Zuwanderung bestand zum Grossteil aus äusserst qualifizierten Arbeitskräften, sodass es nicht zu einem Verdrängungseffekt gegenüber den einheimischen Arbeitskräften gekommen ist, wie die sehr tiefe Arbeitslosigkeit belegt, von der aber immerhin etwas mehr als 100 000 Personen betroffen sind. Im Weiteren wären verschiedene Wirtschaftssektoren unseres Landes, wie das Gastgewerbe oder das Gesundheitswesen, ohne die 315 000 Grenzgänger aus der EU nicht funktionsfähig.

Im Weiteren ist die Einwanderung aus der EU unerlässlich, um die zu niedrige Geburtenrate in der Schweiz zu kompensieren. Ganz abgesehen davon, dass die Schweiz in ihren Spitzenbereichen zu wenig Spezialisten für alle Unternehmen ausbildet.

Daher geht es bei der Debatte um das Rahmenabkommen darum, sich nicht in technischen Details zu verlieren, sondern unsere Beziehung zur EU als Ganzes zu betrachten. Denn es geht um nicht mehr und nicht weniger als um die Zukunft dieser Beziehung. Der bilaterale Weg wird seit Jahren immer wieder durch Referenden in Frage gestellt: durch die Masseneinwanderungsinitiative von 2014, die Selbstbestimmungsinitiative von 2018 und die für 2020 oder 2021 geplante Begrenzungsinitiative. Diese Unsicherheit ist schlecht für die Wirtschaft und muss beseitigt werden. Das EU-Rahmenabkommen bietet die Chance, unserem Wunsch nach einem harmonischen Verhältnis zu unserem Nachbarn erneut Ausdruck zu verleihen.

Ein notwendiger Kompromiss

Bilateraler Weg bedeutet Übereinkunft zwischen zwei Parteien. Es ist daher nur normal, wenn das Abkommen nicht zu 100% zugunsten der Schweiz ausgestaltet ist – ansonsten wäre es von der EU gar nicht erwünscht. Wenn wie vom Bundesrat dargelegt 80% der Schweizer Ziele erreicht werden, ist das eine gute Sache! Sicher könnten noch einige Punkte präzisiert werden. Wenn dies von der EU verweigert wird, ist das aber kein Grund für eine Ablehnung des Rahmenabkommens.

Beim Argument, dass nach den Europawahlen besser verhandelt werden kann, geht vergessen, dass das künftige Parlament noch protektionistischer als das heutige sein wird, und dass die Kommission mit der Vergangenheit reinen Tisch machen könnte. Zudem wird die EU, wie auch immer der Brexit ausfallen wird, während Jahren damit beschäftigt sein, die Beziehungen zu Grossbritannien neu auszuhandeln und daher der Schweiz keine Konzessionen einräumen. Im Übrigen fällt die Unnachgiebigkeit aller EU-Mitglieder gegenüber Grossbritannien auf. Auf eine konziliantere Haltung gegenüber der Schweiz sollte daher nicht spekuliert werden.



Im Weiteren scheint die Bevölkerung gegenüber dem Rahmenabkommen wohlwollender eingestellt als die Politik. Gemäss einer Umfrage von Interpharma bei 2000 Personen in der ganzen Schweiz befürworteten 60% der Befragten das Abkommen. Sogar in der Deutschschweiz sprechen sich praktisch drei von fünf Personen für dieses Regelwerk aus, wobei die Westschweiz noch etwas positiver dazu eingestellt ist und der Tessin etwas weniger.

Die Befragten haben verstanden, dass das Abkommen dazu dient, den Zugang zum europäischen Markt längerfristig sicherzustellen, was aufgrund der zahlreichen Arbeitsplätze, die direkt oder indirekt mit den Schweizer Exporten in die EU in Zusammenhang stehen, in ihrem Interesse ist. Die Befragten lehnen logischerweise auch die von der SVP und der AUNS lancierte Begrenzungsinitiative, welche dem bilateralen Weg ein noch schnelleres Ende bereiten würden, zu 64% ab.

Mehr Rechtssicherheit

Die Gegner des EU-Rahmenabkommens argumentieren, dass die Schweiz gewissermassen der Europäischen Union unterstellt würde, die der Schweiz dann über ihren Gerichtshof ihre Vorschriften auferlegen könnte. Hier muss daran erinnert werden, dass die dynamische Übernahme von EU-Recht nur auf einige von den Marktzugangsabkommen betroffene Bereiche Anwendung findet. Die Raumplanung und das Steuerrecht sind somit nicht betroffen, und es steht der Schweiz weiterhin frei, jede Änderung des Freihandelsabkommens, die in diese Richtung gehen sollte, abzulehnen. Im Weiteren muss festgestellt werden, dass die Bilateralen seit ihrem Abschluss im Jahr 2002 bereits mehrfach ohne das geringste Aufsehen an das europäische Recht angepasst wurden.

Das Abkommen würde es ganz im Gegenteil ermöglichen, in den betreffenden Bereichen an der Weiterentwicklung des europäischen Rechts mitzuwirken. Durch die Festlegung eines Rahmens für die Rechtsübernahme, bei dem das Parlament sowie das Volk auf dem Weg eines Referendums weiterhin Nein sagen können, würde es auch für mehr Rechtssicherheit sorgen. Die EU greift bereits ohne Rahmenvertrag zu Vergeltungsmassnahmen, die in keiner Weise mit dem Marktzugang in Verbindung stehen: Nichtanerkennung der Börsenäquivalenz, Streichung von Fördergeldern für zehn Schweizer humanitäre NGOs, Ablehnung einer Ausnahmeregelung betreffend Zölle auf Stahlimporten... Und vor allem wird die gegenseitige Anerkennung von Konformitätswertungen nicht mehr aktualisiert, was die Schweizer Exportunternehmen und zuerst die Heilmittel negativ beeinträchtigen wird. Es wird auch kein Stromabkommen geben, ein Abschluss, der noch vor wenigen Monaten unerlässlich schien. Diese Konsequenzen sind viel konkreter und unmittelbarer als die allfälligen Sanktionen in sieben oder acht Jahren, falls die Schweiz die Übernahme der einen oder anderen europäischen Vorschrift ablehnen sollte!



Fazit: Das Rahmenabkommen ist notwendig für die Fortsetzung einer geordneten und konstruktiven Beziehung mit der EU. Es beeinträchtigt in keiner Weise die Fähigkeit der Schweiz, eine Anpassung ihres Rechts an die Entwicklungen in Europa abzulehnen, sondern schmälert im Gegenteil die Irritationen, die dadurch bei unserem wichtigsten Handelspartner ausgelöst werden könnten. Anstatt uns mit Befürchtungen über hypothetische langfristige Entwicklungen zu befassen, gilt es vielmehr, sich auf die unmittelbaren Folgen einer Ablehnung des Rahmenabkommens zu konzentrieren. Ohne das Abkommen wird der bilaterale Weg – zum Nachteil der Schweizer Wirtschaft – nach und nach zerfallen. Wie sollen sich die Schweizer Unternehmen ohne Zugang zum europäischen Markt und ohne Arbeitnehmer aus der EU weiterentwickeln? Die Gegner des Abkommens haben keine Antwort auf diese Frage.

Eine Vorbedingung für den Marktzugang

Für die Mitglieder unserer beiden Vereinigungen ist das Abkommen auch eine unerlässliche Vorbedingung für einen verbesserten europäischen Marktzugang.

Warum ist dieser Marktzugang für uns, aber auch für die gesamte Schweiz, dermassen wichtig? Auf die Vermögensverwaltung entfällt mehr als die Hälfte der Bruttoerträge der Schweizer Banken. Mindestens zwei Drittel dieser Einkommen stammen aus dem Ausland, und 40% dieser zwei Drittel aus EU-Ländern. Von den in der Schweiz hinterlegten ausländischen Privatvermögen im Umfang von 2500 Milliarden Franken stammen rund 1000 Milliarden von Kunden, die in der EU ansässig sind. Schätzungen zufolge generieren diese Kunden 20 000 Arbeitsplätze im Schweizer Bankensektor und eineinhalb Milliarden Steuereinnahmen für Bund und Kantone.

Sie haben sicher verstanden, dass wir unter Marktzugang den Zugang zu den Kunden verstehen, der zurzeit sehr stark beschränkt ist, falls sich diese nicht in die Schweiz begeben. Die anderen Länder haben nämlich im Gegensatz zur Schweiz protektionistische Regeln erlassen, welche grenzüberschreitende Geschäfte der Finanzinstitute von Drittstaaten mit Personen, die in ihrem Land ansässig sind, stark einschränken. So hat beispielsweise ein Schweizer Bankier im Ausland in vielen Fällen nicht das Recht, seine Visitenkarten zu verteilen und die Vorteile seiner Bank über eine allgemeine Beschreibung hinaus zu rühmen. Sollte es ihm trotzdem gelingen, einen Kunden von einer Kontoeröffnung zu überzeugen, muss sich dieser zur Vertragsunterzeichnung in die Schweiz begeben. Umgekehrt ist eine lokal verankerte Bank in Bezug auf ihre Akquisitions- oder Beratungstätigkeit keinerlei Einschränkung unterworfen. Für die Schweizer Banken besteht somit ein deutlicher Wettbewerbsnachteil, da sie andere Vorschriften befolgen müssen als diejenigen, die für die vor Ort ansässigen Konkurrenten gelten.

Die Strategie des Bundesrates zur Verbesserung des Marktzugangs wird durch den Brexit behindert. Die Verhandlungen mit einzelnen EU-Staaten kommen nicht voran, und die Äquivalenzverfahren (für Anlagefonds, Derivate und Börsen) sind zusehends politisiert und restriktiv. Selbst wenn sie abgeschlossen werden, könnten diese Äquivalenzen von der EU nach ihrem Gutdünken widerrufen werden und stellen somit keine solide Geschäftsgrundlage dar.



Darum ist den Schweizer Privatbanken ein bilaterales Abkommen mit der EU dermassen wichtig. Dabei ist jedoch klar, dass eine Übernahme der europäischen Regeln ins Schweizer Recht nicht in Frage kommt. Aus diesem Grund arbeitet die SBVg mit sämtlichen Bankengruppen zusammen an einem anderen Abkommensmodell, das auf der Freiwilligkeit jedes einzelnen Instituts beruht. Banken, die ihre Kunden in der EU aktiv bedienen möchten, wären den europäischen Regeln und Verfahren unterstellt, die anderen nicht. Langfristig sollten sich die Schweiz und die EU jedoch über eine gegenseitige Anerkennung ihrer Vorschriften im Bereich der Finanzdienstleistungen verständigen können, wie sie dies für alle möglichen Waren gemacht haben.

In der Zwischenzeit sind die Schweizer Banken dazu gezwungen, ihre Geschäfte im Ausland auszubauen, was den Verlust eines Grossteils von Mehrwert, Steuereinnahmen und Arbeitsstellen in der Schweiz bedeutet. In den vergangenen zehn Jahren hat der Personalbestand der Privatbanken in der Schweiz um nahezu 20% zugenommen, während er sich im Ausland beinahe verdoppelt hat. Somit ist auch klar, warum der Marktzugang ein wesentlicher Faktor ist, um die gute Beschäftigungslage der Banken in der Schweiz langfristig zu garantieren.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und mein Kollege Marcel Rohner und ich stehen nun zu Ihrer Verfügung, um Ihre Fragen zu beantworten.