

Begrüssung Philipp Rickenbacher, Präsident VAV

Private Banking Day Zürich, 10. Juni 2022

Es gilt das gesprochene Wort

Sehr geehrte Damen und Herren

Nachdem der Private Banking Day 2020 der Pandemie zum Opfer gefallen war und die letztjährige Austragung ohne Publikum vor Ort auskommen musste, ist es mir eine grosse Ehre und Freude zugleich, Sie heute zum ersten Mal in meiner Rolle als Präsident der VAV und im Namen unserer beiden Vereinigungen persönlich zum bereits sechsten Private Banking Day begrüßen zu dürfen. Dass Sie heute zahlreich erschienen sind, ist Beleg für Ihr Vertrauen in die Verbandsarbeit – dafür danke ich Ihnen. Auch meinen Kollegen von der ABPS möchte ich meinen Dank aussprechen für die konstruktive und enge Zusammenarbeit der vergangenen Jahre, die dazu beiträgt, die Interessen des Vermögensverwaltungsstandorts Schweiz noch effektiver vertreten zu können.

Der Private Banking Day fand vor fünf Jahren letztmals in Zürich statt. Danach folgten Austragungen an weiteren Finanzplätzen der Schweiz: Lugano, Luzern und Genf. Dies verdeutlicht die breite Abstützung, aber auch die Bedeutung des Vermögensverwaltungsplatzes für die ganze Schweiz. Inhaltlich setzten wir uns mit Themen von grundsätzlicher Relevanz für unsere Branche auseinander – mit volkswirtschaftlichen, politischen, regulatorischen oder operativen Aspekten. So wurden an unseren Branchentreffen in den letzten Jahren unterschiedlichste Herausforderungen wie die bilateralen Beziehungen zur EU, der Marktzugang, die Negativzinsen, die Cyber-Risiken oder Sustainable Finance diskutiert und wertvolle Schlüsse für die Zukunft unserer Branche gezogen.

Während wir uns heute treffen, um über die Zukunft unserer Branche zu reflektieren, werden wir gegenwärtig in aller Härte daran erinnert, dass wirtschaftliches Gedeihen und Freihandel ohne die grundsätzlichere Prämisse des Friedens und einer völkerrechtlich geregelten Weltordnung kaum funktionieren kann. Nur wenige Flugstunden von unserem Land entfernt herrscht ein brutaler Angriffskrieg, dessen Auswirkungen nicht nur für Europa und die Weltwirtschaft, sondern auch für die Schweiz und für ihren Finanzplatz spürbar sind. Damit wurde für lange Zeit Unvorstellbares zur Realität. Es wurde uns schmerzlich vor Augen geführt, wie fragil und zerbrechlich erschaffener Wohlstand und errungene Freiheiten sind. Unsere Gedanken sind daher auch bei den Menschen in der Ukraine.

Nachdem die Pandemie einigermaßen überstanden scheint, befindet sich die Welt nach der jüngsten Eskalation in einer Zeit von Unsicherheit und Umbruch. Dabei ist für unser Land und seine Wirtschaft eine Kombination von rascher Anpassungsfähigkeit zusammen mit starken Schweizer Werten als Kompass gefragt denn je. Zu diesen typischen starken Schweizer Werten zähle ich u.a. Merkmale wie Freiheit, Selbstverantwortung, Stabilität, Subsidiarität, Bescheidenheit, Zuverlässigkeit oder Gründlichkeit. Und im aktuellen Kontext braucht es nebst einer schnellen Reaktivität der einzelnen

Akteure auch Rückgrat, wenn starker Gegenwind aufkommt. Dies trifft für unsere Branche ganz besonders zu.

Bei unserem heutigen Zusammentreffen soll die Thematik «USP Swiss Private Banking – How to stay the best in class?» – oder was macht den Erfolg und die Stärke unserer Branche aus – ganzheitlich angegangen und analysiert werden. Denn die heutige nach wie vor sehr erfolgreiche Positionierung des Vermögensverwaltungsstandorts Schweiz belegt, dass offensichtlich nicht das Bankkundengeheimnis die «Unique Selling Proposition» unserer Branche gewesen ist, sondern dass die beständigen Erfolge in einem Bündel von Faktoren liegen.

Basis davon ist ohne Zweifel die herausragende Qualität in der Beratung unserer Kundinnen und Kunden und die persönlichen Beziehungen zu ihnen, die Krisen überdauern. Weiter gehören Faktoren dazu, die dem Standort Schweiz zu verdanken sind, wie ein freiheitlich-freihandelsorientierter Rahmen für die unternehmerische Tätigkeit, kurze Wege im Dreieck Branchenakteure-Politik/Behörden-Wissenschaft, der funktionierende Zugang zu Talenten aus dem In- und Ausland, das allgemein sehr hohe Bildungsniveau, die hohe Rechtssicherheit oder auch das dichte Infrastrukturnetz. Am heutigen Tag wollen wir diesen Erfolgsfaktoren auf den Grund gehen und Stellschrauben identifizieren, an denen wir drehen sollten, um weiterhin die Besten zu bleiben. Unser Finanzplatz hat in der Vergangenheit wiederholt bewiesen, dass er Herausforderungen zu meistern weiss. Nun dürfen wir uns – besonders in diesen einschneidenden Zeiten – nicht auf unseren Lorbeeren ausruhen.

Bevor ich auf einige zentrale Handlungsempfehlungen zu unseren Rahmenbedingungen eingehe, möchte ich einen kurzen «état des lieux» der Branche vornehmen. Die Schweiz ist weltweit immer noch die Nummer 1 im grenzüberschreitenden Vermögensverwaltungsgeschäft. Diese Position ist angesichts des immer intensiver werdenden Wettbewerbs unter den Finanzplätzen jedoch nicht in Stein gemeisselt. Denn gerade asiatische Finanzzentren sind auf dem Vormarsch und könnten uns in wenigen Jahren überholen.

Dass sich der Vermögensverwaltungsplatz Schweiz in diesem Wettbewerb behaupten kann, liegt nicht nur im Interesse seiner Akteure, sondern auch in demjenigen der ganzen Schweiz, denn die Bedeutung des Vermögensverwaltungsgeschäfts für den Finanzplatz Schweiz und die Schweizer Volkswirtschaft ist nach wie vor herausragend. Ich erinnere daran, dass das Private Banking insgesamt etwa die Hälfte aller Erträge im Bankensektor generiert und damit unangefochten die tragende Säule des hiesigen Bankenplatzes ist. Dabei werden diese Erträge zu zwei Dritteln aus dem grenzüberschreitenden Geschäft generiert, wobei der europäische Markt mit einem Anteil von rund 40 Prozent bei weitem der wichtigste ist. Diese Tatsache unterstreicht die hohe Exportorientiertheit unseres Bankenplatzes, insbesondere gegenüber dem europäischen Markt.

Heute erfolgt die Produktion der Dienstleistungen der Vermögensverwaltungsindustrie noch vorwiegend in der Schweiz. Entsprechend wurden hier in der Vergangenheit Arbeitsplätze geschaffen sowie Wertschöpfung und Steuererträge generiert. Dieser positive Effekt darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass dementsprechend auch die Kosten für die Produktion dieser Dienstleistungen hierzulande anfallen. An der Höhe dieser Kosten hat der «starke Franken-Faktor» bislang einen grossen Anteil gehabt, den wir in unserer Industrie genauso gespürt haben wie andere Exportbranchen auch. Hinzu kommen die traditionell hohen Regulierungskosten sowie Ausgaben durch zum Teil kaum überwindbare Marktzutrittschürden.

In diesem Kontext erstaunt es nicht, dass Onshore-Strategien vermehrt an Bedeutung gewinnen. Hinzu kommt, dass die grenzüberschreitend verwalteten Vermögen lediglich einen kleinen Teil, wenn auch eine schöne «Nische», der globalen Finanzvermögen ausmachen. Dies hat zur Folge, dass diejenigen, die es sich leisten können, Onshore- und Offshore-Geschäfte parallel führen. Dies führt zu einer immer stärkeren Konkurrenzierung zwischen Exporten aus der Schweiz ins Ausland und den getätigten Direktinvestitionen im Ausland, um den jeweiligen Markt direkt von Ort bedienen zu können. Andere global agierende Schweizer Exportindustrien kennen dieses Phänomen seit Langem. Eine solche Entwicklung erhöht natürlich die Verlagerungsanfälligkeit, falls der Standort Schweiz nicht mehr mithält.

Ich möchte den «état des lieux» nicht abschliessen, ohne erwähnt zu haben, welche fundamentale regulatorische Transformation unser Land und seine Banken in der letzten Dekade bewältigt haben – und dies durchaus erfolgreich. Der lange Katalog der gesetzlichen Kürzel mit all ihren unzähligen Korrelaten auf Verordnungsstufe und in FINMA-Rundschreiben, die heute nicht nur alle in Kraft sind, sondern auch mit Schweizer Akribie von den Bankinstituten umgesetzt werden, spricht Bände: AIA, Basel III, BEPS, DBA, FATCA, FIDLEG, FINIG, FINFRAG, GWG, KAG, TBTF und so weiter und so fort. Und ich frage Sie: Wer hätte vor 15 Jahren – mit dem «Vor-Wissen» dieses langen Katalogs – eine Wette darauf abgeschlossen, dass eine Bank unter diesen zusätzlichen regulatorischen Auflagen noch profitabel geführt werden könnte? Oder gar – erfolgreich?

Ich komme nun zu meinen Handlungsanregungen im Zusammenhang mit den relevanten Rahmenbedingungen für unsere Branche angesichts der vielfältigen Herausforderungen. Erlauben Sie mir, um nicht die inhaltliche Diskussion des Panels vorwegzunehmen, dass ich mich auf drei geopolitisch relevante Punkte zuhanden der Behörden konzentriere:

Erstens: Wir müssen die Reputation des Finanzplatzes pflegen und haben alle Legitimation, bei der Promotion unserer Stärken etwas selbstbewusster aufzutreten und uns insbesondere gegenüber unsachlichen Angriffen aus dem Ausland zur Wehr zu setzen. Wir dürfen uns dabei nicht in die Schmutzdecke drängen lassen. Wir sollten es nicht unterlassen, auf die transparente Aufarbeitung der Vergangenheit und die fundamentale regulatorische Transformation hinzuweisen sowie unser strenges regulatorisches Dispositiv und dessen Umsetzung darzulegen. Dazu gehören beispielsweise der automatische Informationsaustausch und ein Geldwäschereidispositiv, das fortlaufend in Übereinstimmung mit internationalen Standards ausgebaut und verschärft wurde. Auch wenn in Zukunft Übertretungen nicht auszuschliessen sind und weitere regulatorische Korrekturen nötig sein könnten, möchte ich dennoch klar betonen: Wer heute auf dieser Welt sein Geld im grossen Stil unbemerkt waschen möchte, wird mit diesem Vorhaben in der Schweiz kaum durchkommen.

Zweitens: In Bezug auf die aktuell breit diskutierte Neutralitäts- und damit verbundene Sanktionspolitik kann man mit aller Deutlichkeit festhalten, dass der Schweizer Bankenplatz kein «Trittbrettfahrer» ist. Jüngstes Beispiel dafür sind die sofortige Übernahme aller europäischen und US-amerikanischen Sanktionen gegen Russland im Zusammenhang mit dem Ukraine-Konflikt. Für international aktive und exponierte Finanzinstitute führt kein Weg daran vorbei, was auch richtig so ist. Als souveränes Land hat die Schweiz hingegen einen Handlungsspielraum in der Frage, wie sie ihre Neutralitätspolitik und damit die Übernahme von internationalen Sanktionen unter Berücksichtigung verschiedenster Aspekte auslegt und weiterentwickelt. Die Neutralitätspolitik hat sich denn auch in der Geschichte der modernen Schweiz seit dem Wiener Abkommen von 1815 stets den laufenden geopolitischen Gegebenheiten und Zwängen angepasst. Natürlich wird diese

wünschenswerte Neutralität in einer Welt konfligierender Wirtschafts- und Militärblöcke zu einer Gratwanderung. In diesem Zusammenhang darf die Schweizer Sanktionspolitik jedoch keine elementaren rechtsstaatlichen Prinzipien über Bord werfen, wie dies hier und da populistisch verlangt wird. Vielmehr soll die Schweiz weiterhin eine eigenständige und unabhängige Sanktionspolitik betreiben, die an ihre Grundwerte anknüpft.

Ich komme zum dritten Punkt – den Beziehungen zwischen der Schweiz und der EU. Die Schweiz hat sich mit dem einseitigen Abbruch der Verhandlungen zum institutionellen Rahmenabkommen in eine schwierige Position hineinmanövriert, in der eine konstruktive Gesprächsaufnahme harzig ist. Der Ukraine-Konflikt hat allerdings die starke Wertegemeinschaft zwischen der Schweiz und der EU wieder sichtbar gemacht, was hoffentlich ein positives Momentum in die verfahrenen bilateralen Beziehungen bringen wird. Wir unterstützen dabei den aktuell vom Bundesrat verfolgten vertikalen Ansatz, der bedeutet, dass institutionelle Fragen in ausgewählten Sektoren geregelt werden sollen. Wir treten in diesem Zusammenhang unmissverständlich dafür ein, dass auch der Bankensektor explizit als Teil eines möglichen Verhandlungspakets mit der EU einbezogen wird. Der Bankensektor verdient es, dass man ihm die gleiche Bedeutung wie den Dossiers Strom, Medtech oder Forschung beimisst. Konkret geht es vor allem um einen gegenseitigen Marktzugang für Banken zwischen der Schweiz und der EU, womit aus Sicht der Branche alle institutionellen Fragen in diesem Bereich gleichzeitig gelöst werden könnten. Es sei in diesem Zusammenhang daran erinnert, dass Bundesrat Cassis am Private Banking Day vor vier Jahren in Lugano zurecht angemahnt hatte, dass die Finanzbranche damals beim möglichen Marktzugangsansatz in die EU nicht geeint aufgetreten sei. In der Zwischenzeit hat die Branche die Hausaufgaben allerdings gemacht und sich auf den «institutsspezifischen Ansatz» geeinigt. Dieser Lösungsansatz sieht vor, dass nur diejenigen Finanzinstitute, die ihre Dienstleistungen aktiv in der EU anbieten möchten, die EU-Regularien vollumfänglich – und damit auch dynamisch – übernehmen.

Über diese drei Punkte hinaus braucht es für eine zukunftsfähige Schweizer Vermögensverwaltung weitere Anstrengungen. Um künftig relevant zu bleiben, muss die Branche selbst Herausforderungen und kommende Themen zusammen mit ihren Kundinnen und Kunden offensiv angehen. Dabei denke ich insbesondere an das Thema «nachhaltiges Investieren», das einen verstärkten Fokus auf ESG-Kriterien legt und für unsere Kundinnen und Kunden immer wichtiger wird. Aber auch Investitionen und die Übernahme neuer Technologien im Zuge der Digitalisierung gehören dazu, oder dass Finanzakteure Potenziale durch digitale Vermögenswerte oder Decentralized Finance nicht ausser Acht lassen und die Entwicklungen verfolgen. Ich bin sicher, dass wir sehr interessante Ansätze dazu von unseren Podiumsteilnehmenden vernehmen werden.

Abschliessend komme ich nochmals zurück auf den Krisenmodus, in dem wir uns angesichts der geopolitischen Lage nach wie vor und vermutlich auf weiteres befinden: Auch wenn es keine «guten» Krisen gibt, erwachsen aus Krisen immer auch Chancen. Oder: «Never let a good crisis go to waste», ein Zitat das Winston Churchill zugeschrieben wird, als er daran war, nach dem zweiten Weltkrieg die Vereinten Nationen zu formen. In diesem Sinne ist jetzt für unsere Branche der richtige Moment zur Reflexion, zur Transformation und für die Nutzung der sich präsentierenden Opportunitäten, weil wir dies momentan aus einer Position der relativen Stärke tun könnten. Die richtigen Antworten auf die Herausforderungen müssen alle Akteure auf ihrer jeweiligen Ebene finden.