

Private Banking Day – Donnerstag, 11. Mai 2017, Zürich

Boris Collardi, Präsident VAV & CEO Julius Baer Group

Es gilt das gesprochene Wort – Sperrfrist 11.05.2017, 13 Uhr

Agilität als Schweizer Markenzeichen in unsicheren Zeiten

Sehr geehrte Damen und Herren

Es ist mir eine grosse Freude, Sie heute im Namen der VAV und der VSPB zum zweiten Private Banking Day begrüßen zu dürfen. Nachdem wir letztes Jahr nach Genf eingeladen haben, treffen wir uns heute in Zürich, dem anderen wichtigen Vermögensverwaltungsplatz der Schweiz. Der Private Banking Day hat zum Ziel, die Interessen der Privatbanken in einem offenen Dialog zu thematisieren und unsere Positionen zu festigen. Die Tatsache, dass Sie heute so zahlreich erschienen sind, zeigt, dass Sie an den Herausforderungen unserer Branche und ihrer Zukunft interessiert sind. Dafür danke ich Ihnen.

Heute steht nicht ein politisches oder regulatorisches Branchenanliegen im Vordergrund, sondern vielmehr eine makroökonomische Erscheinung, die von übergeordneten Strukturproblemen in unseren marktwirtschaftlich orientierten Volkswirtschaften zeugt. Das Tiefzinsumfeld im Allgemeinen und die Negativzinsen im Speziellen haben für die gesamte Private-Banking-Branche seit einiger Zeit spürbare Auswirkungen. Aber nicht nur unsere Branche ist von Negativzinsen direkt betroffen. Diese erfassen weitere Kreise und bedeuten für unsere gesamte Volkswirtschaft Neuland. Die Auswirkungen dieses flächendeckenden Phänomens werden von unseren prominenten Gästen heute ausführlich aufgezeigt und kommentiert. Ich werde mich daher auf einige grundsätzliche Bemerkungen zum aktuellen Umfeld unserer Branche konzentrieren.

Ich beginne gleich mit einem unserer wichtigsten «Refrains»: Das Private Banking ist eine Exportindustrie. Dies ist hierzulande noch zu wenig bekannt und muss gegenüber der Politik noch stärker zum Ausdruck gebracht werden. Wer weiss in Bundesbern, dass die währungstechnische Kosten-Ertrags-Struktur unserer Branche durchaus mit jener typischer Exporteure in der Maschinen-, Uhren- oder Tourismusindustrie vergleichbar ist? Es ist zwar bekannt, dass wir in einem starken globalen Wettbewerb mit anderen Finanzplätzen stehen. Dennoch ist nur Wenigen bewusst, dass viele unserer Kunden im Ausland leben, aber primär von der Schweiz aus betreut werden, und dass folglich das Gros unserer Dienstleistung hierzulande produziert wird. Daher sind wir ebenso betroffen, wenn der Schweizer Franken plötzlich und kräftig erstarkt oder über längere Zeit überbewertet ist. Gewisse Privatbanken weisen teilweise gar einen höheren «Währungs-Mismatch» auf als namhafte exportorientierte Industrieunternehmen. Wir müssen der Öffentlichkeit und der Politik deshalb noch deutlicher erklären, dass wir für eine konsequente Stärkung des Produktionsstandorts Schweiz – das sogenannte Swiss Made – einstehen. Ich freue mich persönlich über jeden Medienbericht, der diese Exporteigenschaft unserer Industrie betont.

Die vergangenen Monate seit unserem letzten Zusammentreffen in Genf waren turbulent. So sorgten etwa der Brexit oder die Wahl Donald Trumps für spektakuläre Überraschungen. Auch das anhaltende Tiefzinsumfeld und Umwälzungen im Zuge der Digitalisierung stellen unsere Branche vor Herausforderungen, die noch um die Jahrtausendwende kaum denkbar waren. Es zeigt sich, dass bewährte Muster aus Politik, Ökonomie oder Führungslehre heute immer weniger greifen. Wirtschaft, Politik und Gesellschaft müssen sich den veränderten Gegebenheiten stellen und anpassen. Dies gilt auch für die Schweiz und für den hiesigen Finanzplatz. Dabei steht besonders für uns als Exportbranche die Neuregelung eines reibungslosen internationalen Marktzugangs im Vordergrund. Um dieses Ziel zu erreichen, gilt es meines Erachtens, folgende vier Handlungsmaximen zu beachten:

1. Wir müssen erstens stets pragmatisch vorgehen und auch unliebsame geopolitische Gegebenheiten bzw. internationale Standards akzeptieren, wenn wir weiterhin global erfolgreich sein wollen. So gilt es, den automatischen Informationsaustausch und internationale Richtlinien zur Sicherstellung der Finanzsystemstabilität umzusetzen. Wir kommen auch nicht umhin, uns langfristig mit der EU, unserem wichtigsten Handelspartner, zu verständigen – und zwar unabhängig davon, ob uns ihre institutionelle Weiterentwicklung überall gefällt oder nicht. Die Kunst bei der Implementierung internationaler Standards liegt darin, dies ohne «Swiss Finish» zu bewerkstelligen und sich gleichzeitig effizient für die konsequente Beachtung des «Level Playing Fields» bei anderen, zum Teil mächtigen Konkurrenzfinanzplätzen einzusetzen.
2. Zweitens gilt es, die weitere internationale Entwicklung wachsam zu verfolgen. Dazu muss sich die Schweiz mit ihrer Diplomatie und ihren Finanzakteuren auf internationaler Ebene bestmöglich vernetzen, etwa in internationalen Finanzgremien, innerhalb der EU und mit den übrigen Finanzplätzen. Nur dann erkennen wir sich abzeichnende Veränderungen frühzeitig und können rasch und adäquat reagieren. Mangels langfristiger Planungssicherheit gilt es, Szenarien für die Weiterentwicklung unserer Branche ohne Denkverbote zu erarbeiten und sie laufend zu aktualisieren.
3. Drittens müssen wir handlungsfähig bleiben, indem wir vermeiden, dass sich die Schweiz ihre strategischen Handlungsoptionen ohne Not verbaut – sei es durch einseitige Partnerschaften, sei es es durch verfrühte präjudizielle Stellungnahmen. Dabei gilt es, sogenannte «Windows of Opportunity» möglichst rasch zu nutzen, auch wenn unser geschätztes föderales, direktdemokratisches System verlangsamernd wirken kann. Es ist denkbar, dass der Brexit eine Chance für einen verbesserten gegenseitigen Marktzugang zwischen der Schweiz und Grossbritannien in Finanzfragen bedeutet. Ebenfalls könnte sich eine Lösung zwischen Grossbritannien und der EU längerfristig als positives Präjudiz für die Weiterentwicklung der Schweizer Beziehungen zur EU erweisen.
4. Schliesslich ist es unabdingbar, dass die Schweiz als kleine und offene Volkswirtschaft die politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen laufend eigenständig optimiert – dort, wo sie autonome Differenzierungsspielräume innehat. Ich denke dabei an Freihandelsabkommen ausserhalb Europas, eine attraktive Steuerpolitik (Abschaffung der Stempelabgaben, neue Unternehmenssteuerreform), das Eindämmen der hausgemachten Regulierungsflut, bilaterale Marktzugänge in Finanzfragen und – zu guter Letzt – an die Abkehr von einer Vollkasko-Mentalität bzw. von einer Nullfehler-Toleranz in unternehmerischen Fragen.

Ich bin überzeugt: Wenn wir bereit sind, gemeinsam und pragmatisch vorzugehen, wenn wir internationale Entwicklungen wachsam verfolgen, wenn wir uns möglichst viele Handlungsoptionen offenhalten und wenn wir uns dort verbessern, wo wir es selbst in der Hand haben, wird unsere Branche für die zahlreich anstehenden Herausforderungen bestens gerüstet und auch in Zukunft erfolgreich sein.

Ich übergebe nun das Wort an Frau Katja Stauber, die uns durch den Anlass führen wird, und bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit.