



Die schweizerischen Privatbanken: Ein Exportsektor wie jeder andere

Rede von Yves Mirabaud

Präsident der Vereinigung Schweizerischer Privatbanken

Private Banking Day - Genf

10. Juni 2016

Es gilt das gesprochene Wort - Sperrfrist 10.06.2016, 12 Uhr

Ich freue mich, Sie alle im Namen der Vereinigung Schweizerischer Privatbanken und der Vereinigung Schweizerischer Assetmanagement- und Vermögensverwaltungs-banken zu diesem ersten Private Banking Day zu begrüssen. Diese Veranstaltung soll künftig jedes Jahr zur selben Zeit stattfinden und hat zum Ziel, die Verfassung der privaten Vermögensverwaltung in der Schweiz zu untersuchen und Lösungsansätze für die Zukunft zu erarbeiten.

Ich möchte Ihnen zuerst für Ihr zahlreiches Erscheinen danken. Damit bezeugen Sie Ihr Interesse an den Schweizer Privatbanken und an ihrer Zukunft. Die Vermögensverwaltungsbranche steht bekanntlich vor zahlreichen Herausforderungen; sie hat aber auch alle Trümpfe in der Hand, um diese zu meistern. Darum geht es am heutigen Private Banking Day.

Ein Exportsektor

Bevor ich auf diese Herausforderungen zu sprechen komme, möchte ich Ihnen in Erinnerung rufen, dass der Finanzsektor vor allem ein Exportsektor ist. Um uns davon zu überzeugen, sollte ein einziges Zahlenbeispiel genügen: In der Schweiz gibt es 275 Banken für 8 Millionen Einwohner. Dass eine dermassen hohe Anzahl an Banken für eine solch geringe Anzahl an Einwohnern ein wirtschaftlich tragbares Modell sein kann, ist nicht vorstellbar. Das Beispiel illustriert somit die Tatsache, dass sich der Grossteil der Kunden dieser Banken im Ausland befindet.

Mit einem aktuellen Marktanteil von 25% ist der Finanzplatz Schweiz in der grenzüberschreitenden Vermögensverwaltung weltweit führend und schlägt seine wichtigsten Konkurrenten London und Singapur bei weitem. 2014 wurden rund 2400 Milliarden Franken ausländischer Vermögen von der Schweiz aus verwaltet; 40% davon stammen aus der Europäischen Union.

Der Marktzugang

Diese wenigen Zahlen belegen, dass der Erfolg des schweizerischen Vermögensverwaltungsgeschäfts direkt von der Qualität der Beziehungen zum Ausland und im Besonderen zur Europäischen Union abhängt. Das bedeutet, dass die schweizerische Vermögensverwaltung ihre weltweit führende Position nur dann behaupten kann, wenn sie ihre Leistungen im Ausland auch weiterhin uneingeschränkt anbieten kann. Das ist eine grosse Herausforderung, und wir sind noch weit von unserem Ziel entfernt.



Gemäss den geltenden Gesetzesbestimmungen in den meisten europäischen Ländern ist es unseren Banken nicht erlaubt, aktiv Kunden in ihrem Wohnsitzland zu akquirieren, um ihnen Schweizer Bankdienstleistungen anzubieten. Die Banken müssen sich passiv verhalten und darauf warten, dass die Kunden in die Schweiz kommen, um die gewünschten Dienstleistungen vor Ort nachzufragen. Um Kunden im Ausland akquirieren zu können, müssen die Banken heute über eine Niederlassung in den betreffenden Ländern verfügen. Diese Situation ist nicht zufriedenstellend und mit beträchtlichen Kosten für die Banken verbunden. Diese sehen sich im Weiteren dazu gezwungen, Arbeitsplätze im Ausland - und nicht in der Schweiz - zu schaffen. Damit gehen auch zahlreiche Chancen für die Entwicklung der Schweizer Wirtschaft verloren, ganz zu Schweigen von den Steuereinbussen für Bund und Kantone.

Unser künftiger Erfolg ist somit von der Fähigkeit der Schweiz abhängig, sich einen uneingeschränkten Zugang zu den ausländischen Märkten zu beschaffen, wobei hervorgehoben werden muss, dass die Schweiz diesen Zugang den anderen Ländern bereits gewährt. Um dieses Ziel zu erreichen, stehen verschiedene Wege offen, die gleichzeitig angestrebt werden sollten:

- Erstens müssen wir im Regulierungsbereich unsere Vorschriften im Hinblick auf die Gleichwertigkeit mit der internationalen Gesetzgebung anpassen, aber ohne Swiss Finish. Diese Äquivalenz wird insbesondere mit den beiden Gesetzesvorlagen FIDLEG und FINIG angestrebt, die von allen Banken unterstützt werden.
- Der zweite Weg besteht darin, bilaterale Abkommen mit den wichtigsten Domizilländern unserer Kunden auszuhandeln, wie dasjenige, das vor kurzem mit Deutschland unterzeichnet wurde. Solche Abkommen sollten zumindest in Verbindung mit der Einführung des automatischen Informationsaustausches mit einem Land verhandelt werden.
- Drittens müssen wir uns gleichzeitig mit den bilateralen Abkommen Gedanken über die Ausarbeitung eines globalen Abkommens über die Finanzdienstleistungen machen. Dies für den Fall, dass die externen und internen Hindernisse, die uns hier den Weg verbauen, ausgeräumt werden können.

Qualifizierte Arbeitskräfte

Der Marktzugang ist jedoch nicht der einzige Stolperstein in unseren Beziehungen zur Europäischen Union. Die Annahme der Masseneinwanderungsinitiative am 9. Februar 2014 hat nicht nur die Beziehungen zwischen der Schweiz und der EU verschlechtert, sondern auch die Bedingungen für die Ausübung unseres Metiers in der Schweiz in Frage gestellt. Da ein Grossteil unserer Kunden aus dem Ausland und vor allem aus Europa stammt, wie ich bereits dargelegt habe, brauchen wir hochqualifizierte Talente, die nicht immer in der Schweiz zu finden sind, und vor allem Mitarbeiter, die aus denselben Ländern wie unsere Kunden stammen und ihre Sprache, Kultur und Gepflogenheiten kennen. Der Bundesrat sucht zurzeit nach einer Konsenslösung, die sowohl der Bundesverfassung als auch dem Personenfreizügigkeitsabkommen zwischen der Schweiz und der Europäischen Union Rechnung trägt. Ansonsten würde die Zuwanderung über eine einseitige Schutzklausel gesteuert werden. Eine von der Europäischen Union akzeptierte Lösung ist jedoch notwendig, um den bilateralen Weg sicherzustellen und die Rechtssicherheit als wesentlichen Attraktivitätsfaktor der Schweiz wiederherzustellen.