

Referat Boris F.J. Collardi, Präsident VAV und CEO Bank Julius Bär & Co. AG

14.01.2016, Bern

Es gilt das gesprochene Wort – Sperrfrist 14.01.2016, 10 Uhr

Private Banking – eine Exportindustrie im Herzen Europas

Sehr geehrte Damen und Herren

Heute möchte ich mit Ihnen über eine Industrie sprechen, die in der breiten öffentlichen Wahrnehmung gemeinhin nicht mit Export assoziiert wird. Es handelt sich - und Sie können es vermutlich erahnen - um das Private Banking. In diesem Zusammenhang möchte ich auch auf die grosse Bedeutung der Europäischen Union für den Finanzplatz Schweiz im Allgemeinen und für das hiesige Vermögensverwaltungsgeschäft im Speziellen eingehen.

Bitte gestatten Sie mir einleitend ein paar Worte zur Bedeutung des Private Banking für den Bankenplatz Schweiz (SLIDE 2). 2013 generierte das Private Banking mit rund 3,1 Bio. Franken verwalteten Vermögen über 26.5 Mrd. Franken Bruttoertrag, davon stammen zwei Drittel aus dem grenzüberschreitenden Geschäft. Insgesamt generierte das Private Banking dadurch über 50 Prozent aller Erträge im Bankensektor und resultierte dadurch unangefochten als die tragende Säule unseres Finanzplatzes.

Private Banking als Schweizer Exportschlager

Die Ausgangslage des Schweizer Vermögensverwaltungsgeschäfts ist im internationalen Vergleich an sich ausgezeichnet (SLIDE 3). Die Schweiz ist mit einem globalen Marktanteil von 25 Prozent nach wie vor der mit Abstand grösste Private Banking-Finanzplatz für die grenzüberschreitende Vermögensverwaltung. 2014 wurden grenzüberschreitend in der Schweiz rund 2.4 Bio. Franken Vermögen verwaltet. Trotz dieser starken Zahlen gilt es wachsam zu sein. Unsere Konkurrenzfinanzplätze, insbesondere jene aus Asien, gewinnen rasch Marktanteile. Ich möchte dabei betonen, dass auch Schweizer Finanzakteure massgeblich zum Ausbau dieser aufstrebenden Standorte beitragen. Andererseits sind auch zahlreiche Auslandbanken seit Jahrzehnten in der Schweiz ansässig und betreiben von hier aus ein nicht zu unterschätzendes Vermögensverwaltungsgeschäft. Wie Sie sehen können, hängt der Erfolg unserer Industrie direkt und unmittelbar von der Qualität ihrer Verflechtung mit dem Ausland ab. Damit wir unsere führende Stellung halten können, ist es zwingend notwendig, dass wir unsere Dienstleistungen reibungslos ins Ausland exportieren können. Ich werde später näher darauf eingehen.

Starker Franken trifft Private Banking Schweiz

Zuerst möchte ich Ihnen anhand eines konkreten Beispiels aufzeigen, wie stark unsere Industrie von Währungsschwankungen betroffen ist und warum sie alle Kriterien einer klassischen Exportindustrie

erfüllt. Denn die schockartige Frankenaufwertung durch die Aufhebung des Mindestkurses gegenüber dem Euro sowie die Einführung von Negativzinsen durch die Schweizerische Nationalbank haben das Vermögensverwaltungsgeschäft empfindlich getroffen (SLIDE 4). In konsolidierten Zahlen ausgedrückt konnte seit dem SNB-Entscheid von Mitte Januar bis Ende 2015 ein Kontraktionseffekt um ca. 6 Prozent sowohl bei den verwalteten Vermögen als auch bei den damit verbundenen Bruttoerträgen beobachtet werden. Grund dafür: Der überwiegende Teil unserer verwalteten Portefeuilles ist in Fremdwährungen gehalten, was auch für die damit generierten Erträge gilt.

Ebenfalls zu wenig bekannt ist, dass die Kosten-Ertrags-Struktur unserer Branche sehr ähnlich ist wie jene typischer Exporteure in der Maschinen-, Uhren- oder Tourismusindustrie (SLIDE 5). Dies weil die Mehrheit unserer Kunden im Ausland ansässig sind und aus der Schweiz betreut werden und entsprechend das Gros unserer Dienstleistungen hier produziert wird. Demnach sind wir ähnlich stark betroffen, wenn der Franken plötzlich und kräftig erstarbt oder über längere Zeit überbewertet ist. Repräsentative Privatbanken weisen teilweise gar einen höheren „Währungs-Mismatch“ als bekannte exportorientierte Industrieunternehmen auf.

Darüber hinaus sind etliche Privatbanken zusätzlich von der Einführung von Negativzinsen betroffen. Der Betroffenheitsgrad hängt allerdings stark vom Business-Modell, vom Diversifikationsgrad der Kundendepots mit Fremdwährungen sowie vom Einsatzmass im Kreditgeschäft ab.

Rahmenbedingungen für den „Produktionsstandort Schweiz“ stärken

In klassischen Exportindustrien, die ihre Hausaufgaben nicht machen oder wegen schlechten bzw. teuren Rahmenbedingungen im internationalen Vergleich benachteiligt werden, droht bekanntlich ein schleichender Auslagerungsprozess ins Ausland (SLIDE 6). Bislang konnte glücklicherweise die Schweiz der drohenden Desindustrialisierungsfalle entkommen und einen starken Produktionsstandort aufrechterhalten. Auch wenn die Margen unseres Sektors noch besser sind, sitzt das Private Banking im gleichen Boot wie die übrigen Exportzweige. Das heisst: Damit Private Banking-Dienstleistungen weiterhin wettbewerbsfähig von der Schweiz aus betrieben und weltweit exportiert werden können, ist es neben den üblichen, allgemeinen wirtschaftsfreundlichen

Rahmenbedingungen unerlässlich, dass folgende spezifische Grundvoraussetzungen erfüllt sind:

1. Den Schweizer Privatbanken sollte ungehinderter Marktzugang zu ihren wichtigsten Absatzmärkten gewährt werden, damit wir unsere Dienstleistungen reibungslos ins Ausland exportieren können.
2. Die Schweiz sollte von Regulierungen absehen, die über die internationalen Standards hinausgehen und den Schweizer Finanzplatz gegenüber ausländischen Konkurrenten benachteiligen (sog. „Swiss Finish“).
3. Schliesslich sollten sich unsere Behörden auf internationaler Ebene tatkräftig für die zwingende Beachtung eines „Level-Playing-Field“-Prinzips durch unsere Konkurrenten einsetzen. Dies gilt insbesondere in steuerlichen Fragen wie bei der Umsetzung des automatischen internationalen Informationsaustauschs.

Europa ist und bleibt ein sehr wichtiger Markt

Ich komme nun zum eigentlichen Kern meines Referates: Zum Verhältnis zu unserem wichtigsten Handelspartner, der Europäischen Union. Dabei will ich das stets steigende Gewicht aufstrebender Märkte wie Asien oder Lateinamerika keinesfalls kleinreden. Aber aufgrund unserer Lage im Herzen des Kontinents ist Europa das natürliche Becken für die grenzüberschreitende Vermögensverwaltung

in der Schweiz. Diese geografische Tatsache führt zwangsläufig zu einer engeren und nachhaltigeren wirtschaftlichen Verflechtung als mit anderen Märkten (SLIDE 7). Dies zeigt sich für unsere Branche beispielsweise darin, dass 40 Prozent des grenzüberschreitend verwalteten Vermögens aus Westeuropa stammt. Obwohl dieser Anteil insbesondere aufgrund des Vermögenszuwachses in Schwellenländern kontinuierlich abnimmt, ist und bleibt die EU der mit Abstand grösste Absatzmarkt. Diesem Umstand müssen wir Sorge tragen. Ein wirtschaftspolitischer Alleingang gegenüber der EU ist deshalb für die Schweiz keine Option. Unser Land ist dann am stärksten, wenn es sich das internationale wirtschaftliche Umfeld zu Nutze macht. Denn die Offenheit und der Mut gegenüber Neuem hat die Schweiz erst dahin gebracht, wo sie heute ist.

Als Resultat dieses Erfolgs ist unser Land umgekehrt aber auch auf qualifizierte Mitarbeiter aus dem Ausland angewiesen (SLIDE 8). Dies gilt für die gesamte Finanzbranche und besonders für das exportorientierte Private Banking. Der ganze Bankensektor beschäftigt in der Schweiz über 105'000 Mitarbeitende. Davon sind 80 Prozent Schweizer. Die übrigen 20 Prozent müssen zwangsläufig im Ausland rekrutiert werden, da das inländische Potenzial bei weitem nicht ausreicht. Von den ausländischen Mitarbeitern stammt der mit Abstand grösste Teil aus EU/EFTA-Staaten.

Die Wirren um die Umsetzung der Masseneinwanderungs-Initiative bereiten uns daher grosse Sorgen. Denn von einem Wegfall der Personenfreizügigkeit wären wir unmittelbar und massiv betroffen. Wir nehmen den von der Bevölkerung am 9. Februar 2014 beschlossenen Auftrag durchaus ernst, indem auch wir unseren Beitrag zur Reduktion der Zuwanderung leisten. Dafür spricht einerseits die verhältnismässig tiefe Arbeitslosigkeit unseres Sektors, was darauf schliessen lässt, dass das inländische Potenzial an Arbeitskräften praktisch ausgeschöpft wird und andererseits die Tatsache, dass der Ausländeranteil der Banken seit 2011 bereits um 3 Prozent zurückgegangen ist. Zu beachten gilt es aber auch, dass besonders im Private Banking der Bedarf an qualifizierten Arbeitskräften je nach abgedeckten Exportmärkten, Funktionen der Mitarbeitenden und Geschäftsfeldern sich nicht völlig durch inländische Arbeitskräfte decken lässt. Deshalb ist Flexibilität sehr wichtig und starre Regeln bzw. Kontingente sind daher sicherlich nicht der richtige Ansatz.

Marktzugang als zentrales Element für den langfristigen Erfolg

(SLIDE 9) Ganz generell gesehen sollte es das primäre Ziel sein, rasch das Verhältnis zur EU auf eine stabile Basis zu stellen. Nur so kann man wieder für die erforderliche mittel- bis langfristige Rechts- und damit Planungssicherheit sorgen. Es gilt, den Volkswillen so umzusetzen, dass er das ganze bilaterale Beziehungsgeflecht mit der EU nicht gefährdet. Ein Wegfall der Personenfreizügigkeit wäre, wie oben erwähnt, nicht nur für den Wirtschaftsstandort allgemein, sondern auch für den Finanzplatz Schweiz im Besonderen verheerend. Wir vertrauen deshalb darauf, dass es unseren Behörden gelingen wird, dies über den kürzlich gewählten Ansatz einer an sich zweckmässigen Schutzklausel zu bewerkstelligen.

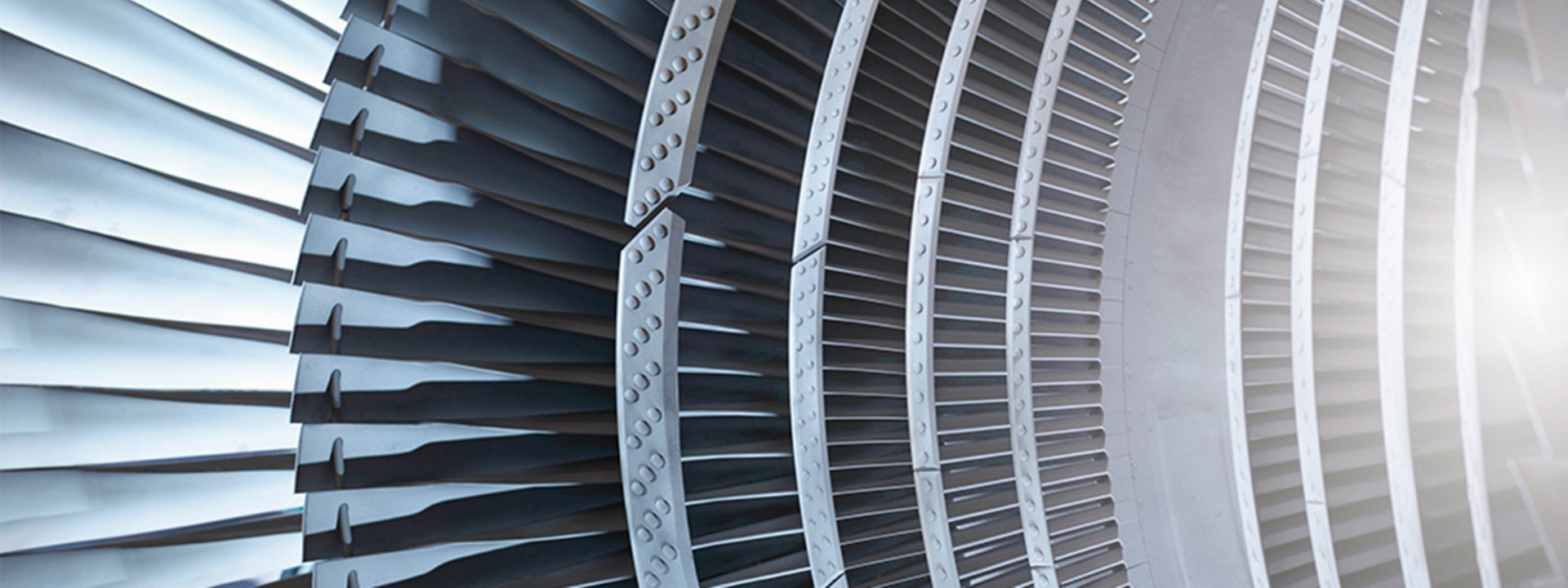
Das Kurzfristige ist das Eine. Gleichzeitig gilt es aber auch den Weitblick zu behalten und zu schauen, dass sich unser Land keine Optionen unnötig verbaut. Insbesondere gilt es, gegenüber einer gezielten Weiterentwicklung der Beziehungen in ausgewählten strategisch wichtigen Bereichen offen zu bleiben, sofern sie im beidseitigen Interesse ist. Und zuletzt, auch weil die Schweiz keine Insel ist, sondern in wirtschaftlicher Hinsicht mit Europa eng verflochten ist, hat unser Land ein starkes Interesse daran, dass es der EU wieder besser geht. Mit ihren Stärken - dazu gehört auch ihr Finanzplatz - kann die Schweiz einen Beitrag zu einem kompetitiven Europa leisten.

Lassen Sie mich zum Abschluss über eine strategisch wichtige Herausforderung unserer Branche zu sprechen kommen, nämlich den ungehinderten Marktzugang zum EU-Markt im Private Banking (SLIDE 10). Ich möchte dabei kurz die Lösungsansätze benennen, die wir sehen, damit wir langfristig von der Schweiz aus erfolgreiches Private Banking betreiben können. Mit dem Übergang zum automatischen Informationsaustausch für ausländische Kunden durchläuft unsere Branche einen einschneidenden Paradigmenwechsel. Demzufolge reicht es für unsere Bankinstitute nicht mehr aus abzuwarten, bis der ausländische Kunde in Eigeninitiative die Schweizer Bank kontaktiert und sie um Dienstleistungen bittet (sog. „passive“ Erbringung der Dienstleistung), so wie das der bisherige Rechtsrahmen ermöglicht hat. Es geht nun darum, den Kunden aktiv und umfassend vor Ort beraten und bedienen zu können, dies aber weiterhin von der Schweiz aus (sog. „aktive“ Erbringung der Dienstleistung). Diese Möglichkeit ist heute rechtlich gegenüber den meisten EU-Ländern nur sehr beschränkt gegeben und es droht teilweise die Errichtung weiterer protektionistischer Barrieren für Nicht-EU-Mitglieder. Dies hätte fatale Folgen für unsere Branche. Ein weiterer Aspekt sind die Kosten als Standortfaktor. Ich bin vorher kurz darauf eingegangen, als ich die Auswirkungen eines plötzlich erstarkten Frankens auf unsere Kosten-Ertrags-Struktur als Exportindustrie aufgezeigt habe. Eine weitere spürbare Verteuerung des Finanzdienstleistungs-Produktionsstandorts Schweiz - aus welchen Gründen auch immer - könnte deshalb die hierzulande noch vorhandenen Regulierungsvorteile aufheben. In einer solchen Situation wären die Branchenakteure veranlasst, vermehrt ihr grenzüberschreitendes Geschäft über Direktinvestitionen bzw. Niederlassungen vor Ort oder in Konkurrenzfinanzplätzen, die einen guten EU- Marktzugang haben, weiterzuentwickeln, statt wie bislang als Dienstleistungsexport von der Schweiz aus. Dies hätte auch Folgen für Arbeitsplätze und Steuererträge in der Schweiz.

Der Schlüssel zum Erfolg ist und bleibt ein ungehinderter, stabiler und rechtssicherer Marktzugang unter Beibehaltung grösstmöglicher souveräner Freiräume. Um diese Herausforderung zu meistern, gilt es, drei Lösungsansätze parallel weiterzuverfolgen:

- Erstens sind möglichst bilateral mit einzelnen strategisch wichtigen EU-Ländern Abkommen zu schliessen, die uns einen gesonderten Marktzugang erlauben. Mit Deutschland war kürzlich ein Abschluss möglich. Mit weiteren Ländern ist die Schweiz im Gespräch bzw. wird Gespräche aufnehmen. Jeder Fortschritt in dieser Hinsicht ist willkommen.
- Zweitens muss sichergestellt sein, dass unsere Gesetzgebung in zentralen Bestandteilen der Finanzmarktregulierung als äquivalent zu den Richtlinien der EU gilt, da uns ansonsten der Marktzugang verwehrt bleibt. Dieser Ansatz hat den Vorteil, dass er keine automatische Übernahme von EU-Recht erfordert, sondern eine autonome Handhabung mit Regulierungsvorteilen ermöglicht und EU-weit sektoriell anwendbar ist. Aktuell gilt es in diesem Zusammenhang die Vorlagen FIDLEG und FINIG zu erwähnen, die unsere Unterstützung verdienen, sofern sie als äquivalent gelten und von jeglichem „Swiss Finish“ entschlackt worden sind. Dies scheint nun der Fall zu sein.
- Längerfristig und drittens muss zudem die Prüfung eines umfassenden Finanzdienstleistungsabkommens vorgenommen werden. Der Abschluss eines solchen Abkommens darf allerdings nicht um jeden Preis stattfinden, sondern nur im beidseitigen Interesse und unter Auslotung aller möglichen Verhandlungsspielräume.

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit.



Private Banking eine Exportindustrie im Herzen Europas

Bern – 14. Januar 2016
Boris F.J. Collardi, Präsident

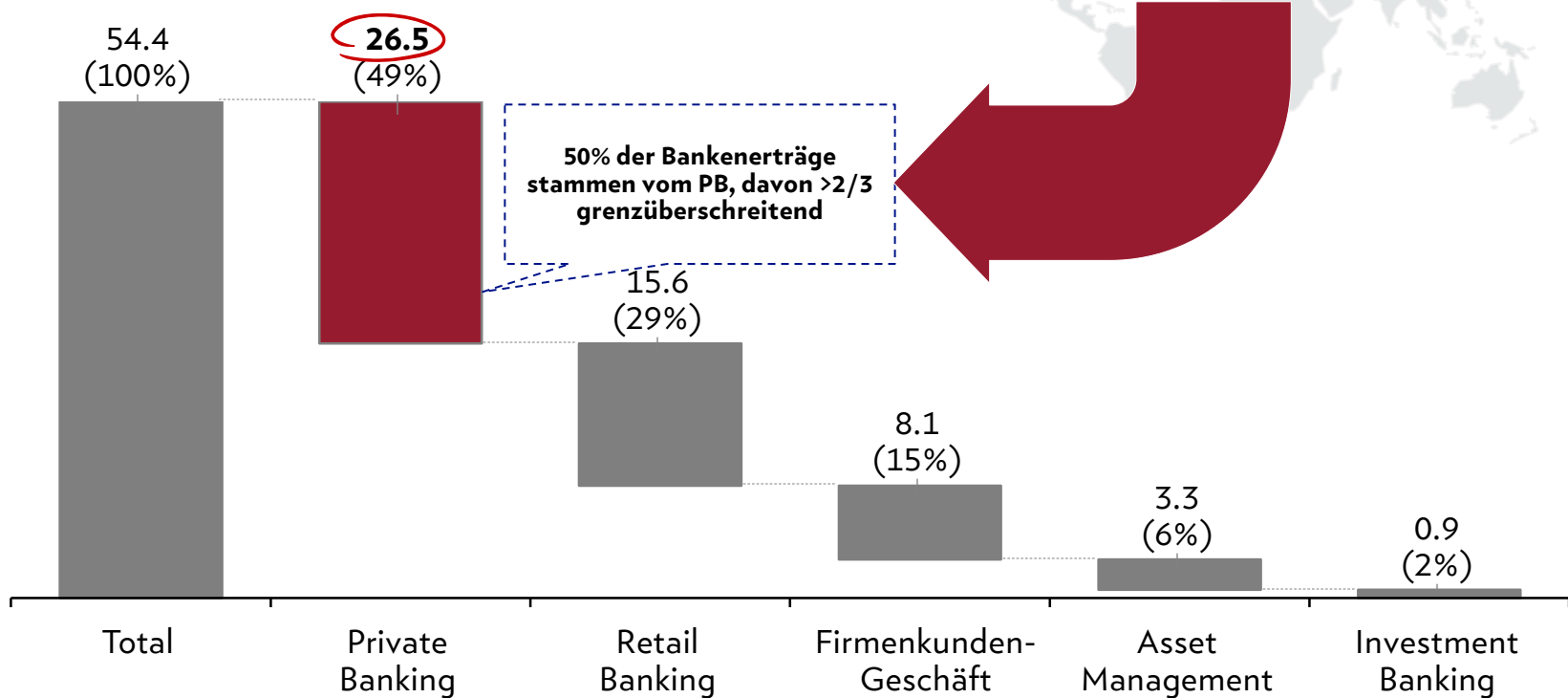
Vereinigung Schweizerischer Assetmanagement- und Vermögensverwaltungsbanken
Association de Banques Suisses de Gestion
Associazione di Banche Svizzere di Gestione Patrimoniale ed Istituzionale
Association of Swiss Asset and Wealth Management Banks

VAV
ABG

Beitrag der einzelnen Geschäftsfelder

Zusammensetzung der Bruttoerträge der Banken 2013

in CHF Mrd.

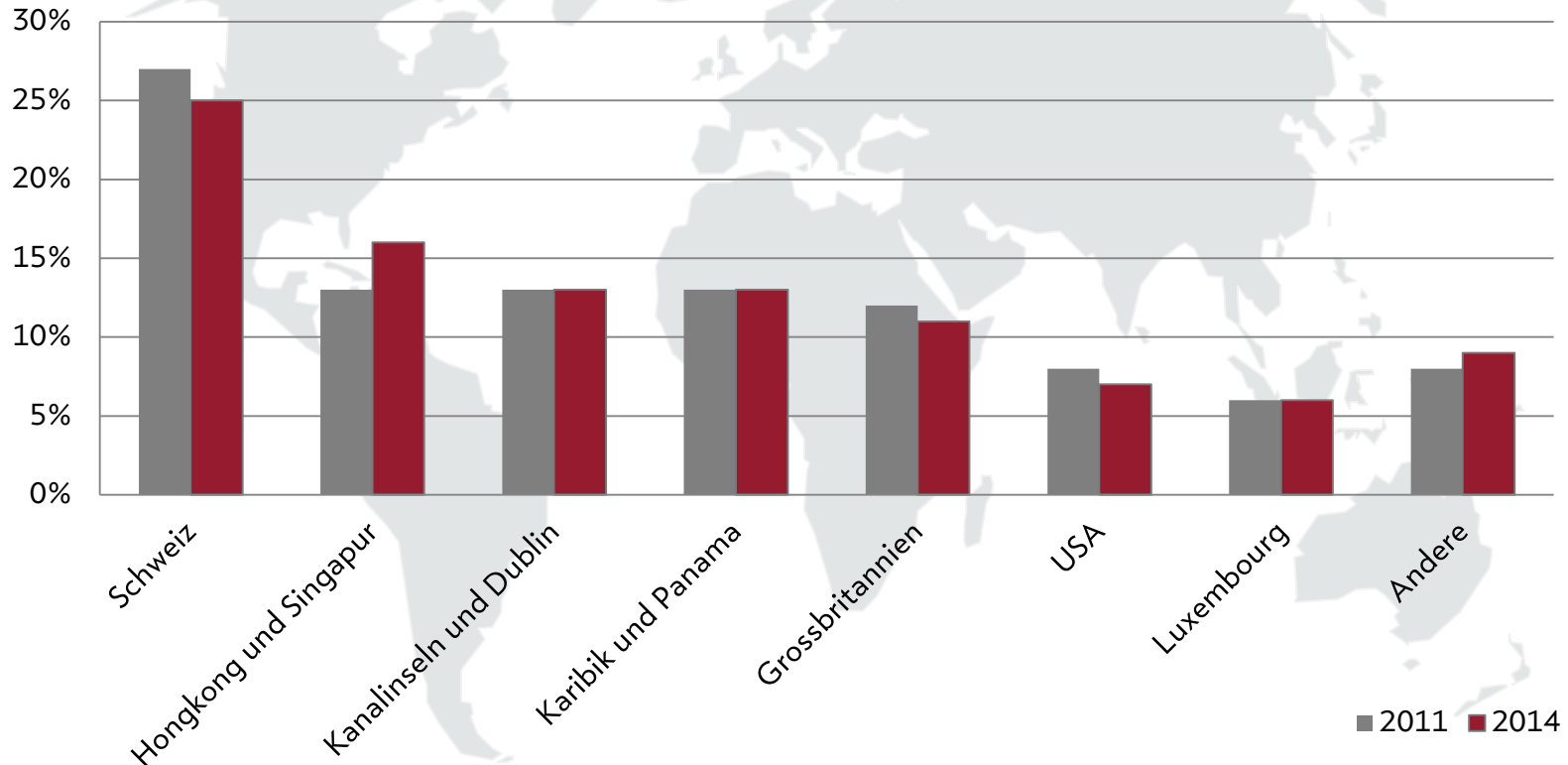


Private Banking bleibt Haupttreiber der Erträge in der Bankenindustrie

Private Banking als Schweizer Exportschlager aber unsere Konkurrenten holen auf...

Marktanteile im grenzüberschreitenden Private Banking

Marktvolumen: ca. 10 Bio. CHF

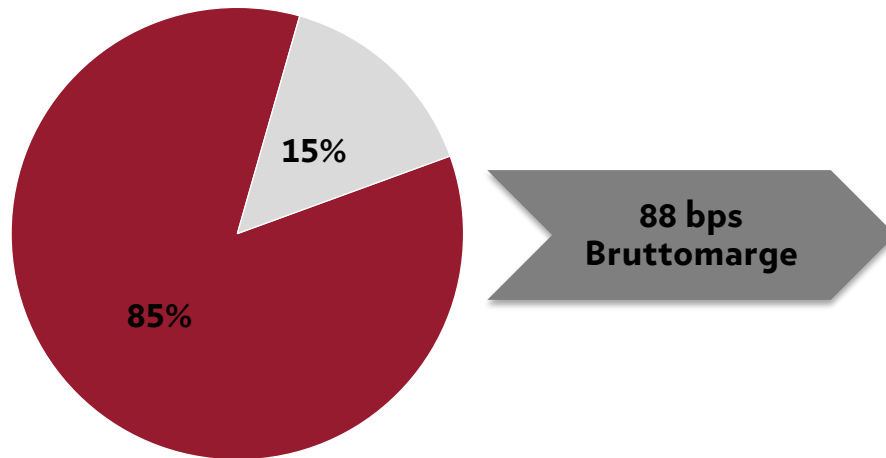


Quelle: SBVg Vermögensverwaltung im Umbruch 2015

Private Banking als “unbekannte” Exportindustrie

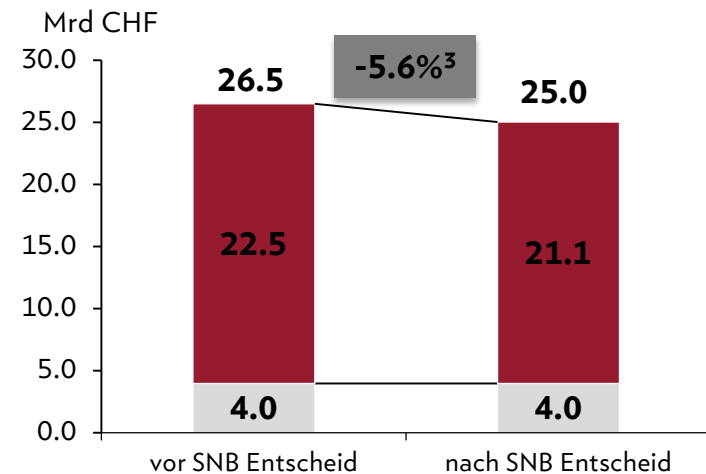
CHF-Mindestkursaufhebung hat direkten Einfluss auf Erträge

AuM¹ Schweizer Private Banking (CHF 3'080 Mrd²)



- AuM gehalten in Fremdwährungen
- AuM gehalten in CHF

Bruttoerträge des Schweizer Private Banking (in Mrd CHF)



- Bruttoerträge auf Fremdwährungs-Assets
- Bruttoerträge auf CHF-Assets

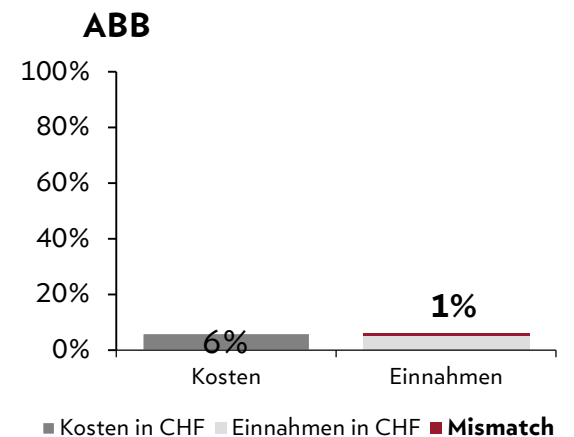
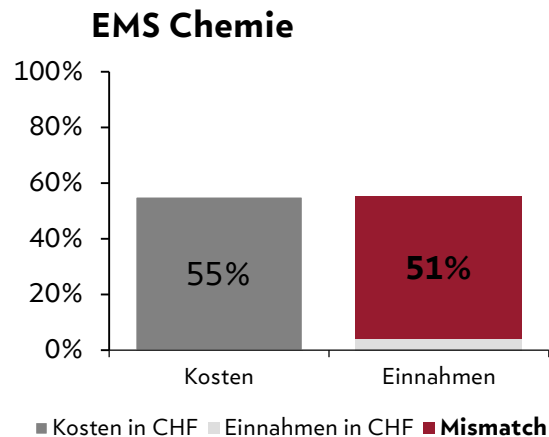
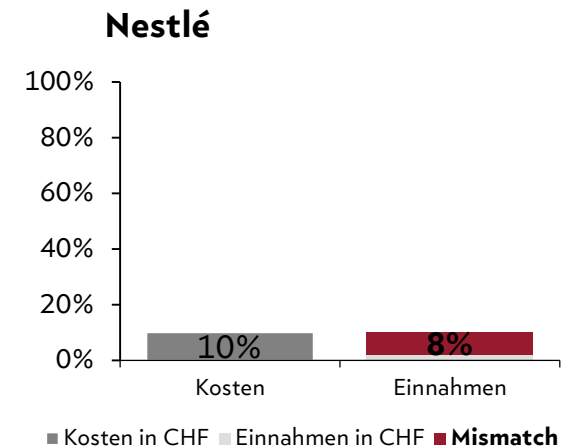
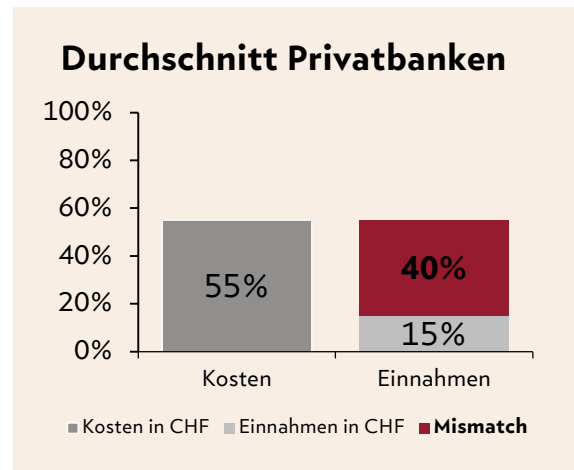
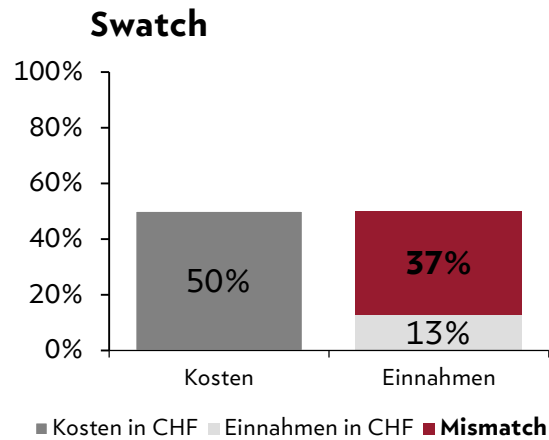
¹ AuM = Assets under Management

² Median Währungs-Allokation

³ Wirkung der CHF-Aufwertung zwischen dem 15. Januar und dem 31. Dezember 2015 gegenüber Währungskorb

Währungs-Mismatch Schweizer Privatbanken

Vergleich mit repräsentativen Exportindustrie-Firmen



Quelle: Schätzungen Julius Baer Research, Geschäftsberichte Gesellschaften

Grundvoraussetzungen

Für erfolgreiches Private Banking als Exportindustrie

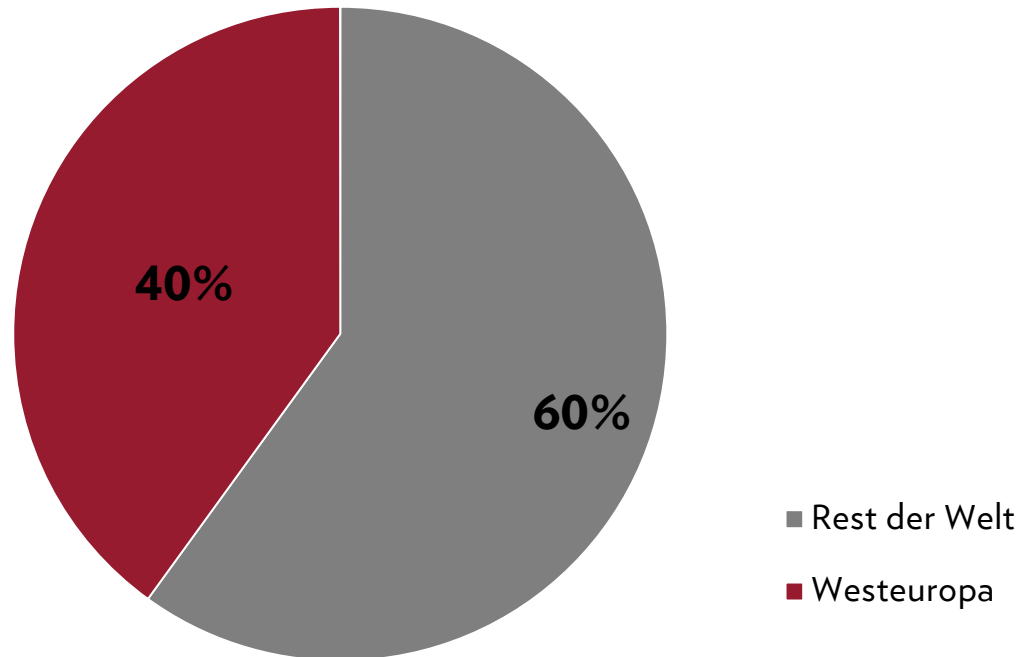
«PRODUKTIONSSTANDORT CH» IM VORDERGRUND:

1. Marktzugang – d.h. offener Zugang zu internationalen zu Kunden
2. Kein «Swiss Finish» – d.h. kein Benachteiligung des Standorts CH
3. «Level Playing Field» – d.h. gleiche Regeln für alle Konkurrenten

Europa ist und bleibt ein sehr wichtiger Markt

Finanzplatz Schweiz im Herzen Europas

Grenzüberschreitende AuM in der Schweiz: Herkunft

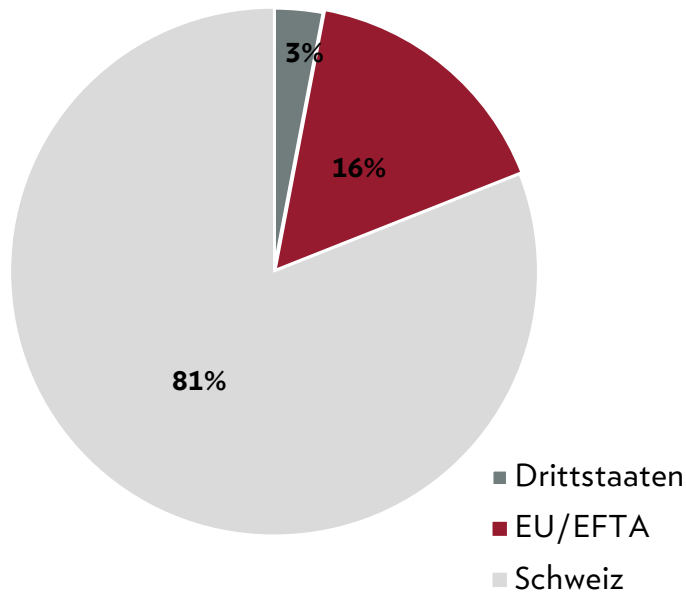


Quelle: SBVg Vermögensverwaltung im Umbruch 2015

EU-Mitarbeiter für den Finanzplatz Schweiz wichtig Inländisches Potenzial weiterhin nicht ausreichend

Anzahl Mitarbeitende Banken - Herkunft

Total: 105'000



Quelle: Arbeitgeber Banken Monitor 2015

- Bankensektor leistet bereits Beitrag zur Reduktion der Zuwanderung:
 - Inländerpotenzial ausgeschöpft (unterdurchschnittlich tiefe Arbeitslosigkeit)
 - Teilzeitarbeitsmöglichkeiten
 - Rückgang des Ausländeranteils seit 2011 um 3%
- Jedoch Bedarf an ausländischen Spezialisten variiert nach Märkten, Geschäftsfeldern und Funktionen

Die EU ist nach wie vor unser wichtigster Partner

Dafür setzen wir uns ein:

- Normalisierung des Verhältnisses zur EU vordringlich
- Umsetzung der MEI ohne Gefährdung der bilateralen Verträge
- Gezielte Weiterentwicklung in ausgewählten Bereichen im beidseitigen Interesse soll weiterhin möglich sein
- Interesse des Finanzplatzes CH an einer wettbewerbsfähigen EU

Marktzugang zum EU-Markt

Essenziell für den langfristigen Erfolg des Private Bankings

- **Herausforderungen**

- Paradigmenwechsel vom Bankkundengeheimnis zum AIA
- Passive Finanzdienstleistung unzureichend, aktive Bearbeitung nötig
- Kosten als Standortfaktor (Frankenstärke)
- Regulierungsdifferentiale zwischen den Wirtschaftsräumen
- Direktinvestitionen oder Export?

- **Losungsansätze**

- Bilaterale Abkommen mit einzelnen Ländern
- Äquivalenz mit EU-Richtlinien (FinfraG, FIDLEG, FINIG)
- Umfassendes Finanzdienstleistungsabkommen

- **Schlüssel zum Erfolg**

- Gewährleistung eines ungehinderten, stabilen und rechtssicheren Marktzugangs bei Aufrechterhaltung grösstmöglicher souveräner Freiräume