

Wachsende Bedeutung der Auslandsbanken

Wichtiges Festhalten am Bankgeheimnis

Von Alfredo Gysi*

Die Auslandsbanken in der Schweiz haben im letzten Jahrzehnt an Bedeutung gewonnen und bilden heute einen wichtigen Bestandteil des Bankensektors. Die Attraktivität für Auslandsbanken hängt dabei stark von den gesetzlichen Rahmenbedingungen, insbesondere vom Bankgeheimnis, ab. Eine Verschlechterung würde sich unwillkürlich negativ auf die Präsenz der Auslandsbanken auswirken.

Die Anziehungskraft des Schweizer Finanzplatzes auf Auslandsbanken beruht nicht allein auf dem Bankgeheimnis: Die Glaubwürdigkeit und Zuverlässigkeit des Finanzplatzes sowie die politische und juristische Stabilität des Landes begünstigen die Standortwahl. Die Anziehungskraft ergibt sich aus der über Jahrzehnte aufgebauten Erfahrung und Kompetenz in der internationalen Vermögensverwaltung in Verbindung mit dem konsequenten Kampf gegen die Geldwäscherei einerseits und dem glaubwürdigen Schutz der Privatsphäre der Kunden andererseits.

Zunehmender Personalbestand

Die Interessen der Auslandsbanken werden durch den Verband der Auslandsbanken in der Schweiz wahrgenommen. Die Interessenvertretung des Verbandes wird durch die Teilnahme in Gremien und Arbeitsgruppen der Schweizerischen Bankiervereinigung gewahrt. Im Übrigen pflegt der Verband auch regelmässige Kontakte mit der Eidgenössischen Bankenkommission, der Schweizerischen Nationalbank, den staatlichen Organen und anderen Gremien sowie Organisationen. Ende 2001 belief sich die Zahl der Auslandsbanken in der Schweiz auf 150. 40% der Banken in der Schweiz sind Auslandsbanken. Ihr Gesamtgewinn belief sich Ende 2001 auf mehr als 2 Mrd. Fr. Der Bruttogewinn erreichte 17%, das Steueraufkommen 23% des gesamten Schweizer Bankensektors. Die Zahl der Beschäftigten ist in den letzten fünf Jahren deutlich gestiegen: Ende 1997 waren es 16 069 Personen, während man Ende 2001 bereits 18 517 Beschäftigte zählte, was einen Anteil von 15% des gesamten Bankpersonals in der Schweiz ausmacht. Für das Jahr 2000 liegt die geschätzte Auswirkung der Auslandsbanken auf das Bruttoinlandprodukt bei 2% – grösser als der Beitrag der Versicherungsbranche.

Der Zuzug zahlreicher Auslandsbanken hat den Rückgang des Personalbestandes bei den Schweizer Banken, der auf die häufigen Zusammenschlüsse und Fusionen in den neunziger Jahren zurückzuführen war, kompensiert. Die Abgrenzung zwischen Schweizer Banken und ausländischen Banken ist jedoch fließend: In den letzten Jahren wurden einige Schweizer Banken wie die BSI von ausländischen Aktionären gekauft, bei weiteren, etwa der Basler Bank Sarasin, ist dies in den nächsten Jahren vorgesehen. Andererseits wurde die Banca del Gottardo durch einen Aktionärswechsel zur Schweizer Bank, und die Discount Bank and Trust Company wurde durch eine Übernahme in die schweizerische UBP integriert.

Vitales Interesse am Finanzplatz Schweiz

Das Interesse der Auslandsbanken am Finanzplatz Schweiz ist nach wie vor vorhanden; dies belegt der starke Zuzug neuer Institute in den vergangenen Jahren. Der Schweizer Bankenplatz hat sich über Jahrzehnte bei der ausländischen Kundschaft eine hohe Glaubwürdigkeit und

grosses Vertrauen erarbeitet. Die Chancen, die weltweite Führungsposition im Private Banking zu halten oder gar auszubauen, liegen sowohl in einer professionellen Geschäftsführung als auch in der Pflege der Hauptmerkmale des Finanzplatzes. Deshalb muss die Schweiz in den bilateralen Verhandlungen mit der EU die Pfeiler der bestehenden Rahmenbedingungen – wie den Schutz der Privatsphäre der Kundschaft – aufrechterhalten.

Festhalten an den eigenen Grundsätzen

Dies kann ihr nur gelingen, wenn sie als Drittstaat verhandelt und sich nicht in den bestehenden und zukünftigen «acquis communautaire» der EU einbinden lässt. Als Drittstaat hat die Schweiz die Möglichkeit, den sich bietenden Verhandlungsspielraum auszunützen und die fundamentalen Grundsätze der doppelten Strafbarkeit und des Spezialitätenprinzips aufrechtzuerhalten. Dies bedeutet aber auch, dass die Schweizer Verhandlungsposition flexibel sein muss. Gesucht sind kreative und ganzheitliche Ansätze, welche den Schutz der Privatsphäre bewahren und gleichzeitig den legitimen Interessen der Gegenseite entgegenkommen. Der Schweizer Vorschlag zur Einführung einer Zahlstellensteuer ist ein solches Beispiel. Es handelt sich um einen sehr wirksamen Lösungsansatz, der es erlaubt, die von der EU verfolgten Ziele unter Wahrung der Schweizer Interessen zu erreichen. Es ist ein grosszügiges Angebot, das eine starke Ausgangsposition in den Verhandlungen mit der EU darstellt. Des Weiteren unterstützen die Auslandsbanken Gesetzesanpassungen auf Schweizer Seite, welche eine rasche Lösungsfindung in den Verhandlungen mit der EU im Bereich Zollbetrug und für die internationale Amtshilfe bei Insiderverdacht ermöglichen; beide Themenkreise drohen andernfalls die gesamte Schweizer Position zu gefährden.

Wie auch immer eine Einigung mit der EU aussehen wird: Die Banken müssen die Glaubwürdigkeit gegenüber ihrer langjährigen Kundschaft wahren und dürfen sie weder als Resultat der Verhandlungen mit der EU noch als Folge von Anforderungen anderer Staaten aufs Spiel setzen. Jede einzelne Beziehung zwischen einer Bank und einer Kundin oder einem Kunden wurde begründet und weiterentwickelt auf dem Grundsatz und dem gemeinsamen Verständnis, dass der Schutz der Privatsphäre gewährleistet ist. Der Kunde hat in der Schweiz Schutz und Sicherheit gesucht, namentlich vor Bedrohungen in seinem eigenen Land wie politischer Instabilität, Terrorismus, Inflation. Eine Aufgabe dieses Grundsatzes käme einem Vertrauensbruch gleich und würde auch das zukünftige Vertrauen in unseren Finanzplatz unterhöheln.

Die Schweiz hat den Beweis erbracht, dass der Kampf gegen die Wirtschaftskriminalität und der Schutz der Privatsphäre mit einer konsequenten und fortschrittlichen Geldwäschereigesetzgebung

vereinbar sind. Kriminelle Gelder dürfen den Schutz der Privatsphäre nicht beanspruchen können. Mit den konsequenten Sorgfaltspflichten für die Banken und der darin eingeschlossenen weitgehenden und lückenlosen Identifikation der Kundschaft kann die Schweiz für sich beanspruchen, ein für Personen mit kriminellen Absichten ausserordentlich schwierig zugänglicher Finanzplatz zu sein. Wie ein Fussgängerstreifen nicht die absolute Garantie für ein sicheres Überqueren der Strasse darstellt, kann auch ein noch so ausgeklügeltes Regelwerk nicht ausschliessen, dass unerwünschte Gelder auf den Finanzplatz gelangen. Die in diesen Fällen vorgesehenen Massnahmen stellen jedoch sicher, dass die Folgen eines derartigen Vorgangs schnell und effizient bekämpft werden können. Das gute Resultat, das der Finanzplatz Schweiz im Financial Sector Assessment Program des Internationalen Währungsfonds (IMF) erzielt hat, bestätigt dies einmal mehr. Dieses rechtliche und regulatorische Umfeld sowie die Rechtssicherheit sind für das Private Banking entscheidende Wettbewerbsfaktoren. Die Auslandsbanken in der Schweiz stehen voll und ganz hinter allen Bemühungen, diese Stärken zu verteidigen.

Verschiedene EU-Länder versuchen, angesichts ihrer hohen Staatsverschuldung und unter dem Druck des EU-Stabilitätspakts, Massnahmen zu ergreifen, um einen Teil des verlorenen Steuersubstrats zurückzugewinnen. Italien hat mit dem Inkrafttreten seines «Steuerschutzschildes» Neuland betreten. Mit 59 Mrd. €, die auf Grund der Amnestie nach Italien zurückgeflossen sind, erzielte die italienische Regierung einen beachtlichen Erfolg. Von dieser Summe stammen allerdings lediglich 56% aus der Schweiz, was einem Gesamtbetrag von 33 Mrd. € entspricht. Leider wurde die Initiative der italienischen Regierung zu einem Zeitpunkt durchgeführt, an dem die Kundenvermögen auf Grund der negativen Marktentwicklung bereits erheblich schrumpften. Für die kleineren Institute, die vorzugsweise mit italienischer Kundschaft tätig sind, bedeutete dies einen beträchtlichen Rückschlag und in einzelnen Fällen ein Überdenken ihrer Strategie.

Neue strategische Herausforderungen

Gegen 85% der Auslandsbanken sind im Private Banking tätig. Diese Banken, wie auch die Schweizer Vermögensverwalter, stehen auf Grund der momentanen Konjunkturabkühlung und der Intensivierung des internationalen Wettbewerbes für die Betreuung der europäischen privaten Vermögen vor grossen Herausforderungen. Die gegenwärtige Börsenlage hat die Rendite der Kundenvermögen negativ beeinflusst. Stark zurückgegangen – um mehr als 20% – sind auch die Kommissionserträge der Auslandsbanken. Das Verhältnis von Aufwand zu Ertrag ist stark angestiegen, nachdem es über einige Jahre kontinuierlich gesunken war. Die einzelnen Banken stehen deshalb vor der Notwendigkeit, die Angebotspalette anzupassen und die Anlagestrategien zu überdenken. Gleichzeitig stehen Veränderungen in der Organisation an, um die Kosten zu vermindern. Es ist mit einer Reduzierung der Mitarbeiterzahl und mit einer vermehrten Suche nach Outsourcing-Lösungen zu rechnen. Die Fragen sind von genereller Wichtigkeit, die Antworten werden von Institut zu Institut unterschiedlich ausfallen. Nicht zuletzt werden auch die Beziehung zum Mutterhaus und der Stellenwert des Private Banking innerhalb der einzelnen Gruppen neu überdacht werden.

Das Angebot von Dienstleistungen im Private

Banking ist in Europa im Wachsen begriffen und wird zu einer Herausforderung für den schweizerischen Finanzplatz werden. Für die Auslandsbanken stellt sich die strategische Frage, wie die Präsenz in der Schweiz optimal genutzt werden kann. Die meisten Auslandsbanken sind einem Kundenkreis verpflichtet, mit dem jahrelange Beziehungen bestehen. Sie werden auch in Zukunft ihre Strategie auf die Verwaltung der Vermögen dieser Kundschaft ausrichten. Vereinzelt haben neue Kundensegmente einzudringen. Andere nutzen die Anwesenheit in der Schweiz, um das Private-Banking-Angebot ihrer Gruppen im Ausland zu stärken. Kürzlich hat eine Auslandsbank von einem führenden Schweizer Vermögensverwalter mehrere tausend Kundinnen und Kunden in Deutschland übernommen. Das Vermögen dieser Kundschaft wird nun mit einem speziellen Fondsprodukt von der Schweiz aus verwaltet. Dieses Beispiel – stellvertretend für mehrere andere – zeigt die Bedeutung noch zu schaffender Bedingungen auf, welche es erlauben, für direkt im Ausland betreute Kundenbeziehungen Teile der Wertschöpfung in die Schweiz zu verlagern.

* Der Autor ist CEO der BSI AG in Lugano und Präsident des Verbands der Auslandsbanken in der Schweiz.