

## **Die Finanzmarktpolitik des Bundesrats unter dem Aspekt der Wettbewerbsfähigkeit**

*Nicolas Pictet, Teilhaber, Pictet & Cie, Genf  
Präsident der Vereinigung Schweizerischer Privatbankiers*

Bern, 17. Januar 2013, Mediengespräch  
Es gilt das gesprochene Wort.

Das Jahr 2012 war von endlosen Diskussionen über verschiedene Steuerthemen geprägt:

- Zuerst stand die schwierige Schlussphase der Verhandlungen mit Deutschland und Grossbritannien im Hinblick auf die Einführung einer Abgeltungssteuer im Fokus.
- Darauf folgte ein weiteres Abgeltungssteuerabkommen mit Österreich, das sehr rasch ausgehandelt werden konnte.
- Dann kam es zu einer langen politischen Debatte über die Ratifizierung dieser Abkommen, zuerst in der Schweiz, dann in Deutschland.
- Bekanntlich führten diese Debatten zum Inkrafttreten der Abkommen mit Grossbritannien und Österreich, aber zum endgültigen Scheitern des dritten Abkommens mit Deutschland.
- Steuerfragen standen auch in den Beziehungen zu den USA im Zentrum. Wie andere Länder hat auch die Schweiz ein zwischenstaatliches Abkommen über die Einführung von FATCA mit den USA paraphiert.
- Letztlich wurde in der Schweiz im Februar vergangenen Jahres eine grosse Diskussion über die *Weissgeldstrategie* (bzw. Steuerkonformitätsstrategie) lanciert. Nach langem Hin und Her führten diese Diskussionen vor einem Monat zum Entscheid des Bundesrates, in dieser Frage auf erweiterte Sorgfaltspflichten in Steuerfragen zu setzen, bzw. Grundsätze zu definieren, wie die Sorgfaltspflichten der Finanzintermediäre auf den Steuerbereich auszuweiten sind.
- Ein diesbezüglicher Entwurf soll demnächst in die Vernehmlassung geschickt werden, gleichzeitig mit einer anderen Vorlage über die Qualifizierung gewisser schwerer Steuerdelikte als Vortaten zur Geldwäscherei.

Nach dieser Aufzählung, bei der ich zahlreiche Einzelheiten weggelassen habe, möchte ich zwei Bemerkungen anbringen:

Die erste betrifft nochmals die Steuerfrage: Bei all diesen Debatten, die uns in den vergangenen Monaten in Atem gehalten haben, wurde eine Frage nicht behandelt, bei der es sich jedoch zweifellos um die wichtigste Frage im Zusammenhang mit dem guten Ruf der Schweiz in diesem Bereich handelt: Es geht um die sogenannte « Peer Review », die vor drei Jahren durch das « Global Forum über Transparenz und Informationsaustausch für Steuerzwecke », eine der OECD nahestehende zwischenstaatliche Organisation, eingeführt wurde.

Aufgrund eher zweitrangiger Probleme in Zusammenhang mit dem innerstaatlichen Recht hat die Schweiz die zweifelhafte Ehre, zu den allerletzten Ländern zu zählen, welchen der Abschluss dieses Peer-Review-Prozesses noch nicht gestattet wurde. Um ein Bild aus dem Radsport zu

verwenden, könnte man sagen, dass unser Land Gefahr läuft, den Anschluss an das Feld zu verlieren und das Rennen ausserhalb des gesetzten Zeitrahmens zu beenden, ohne dass sich die Politik im geringsten darum kümmert. Eine solche Situation könnte jedoch schwerwiegende Folgen für die Reputation unseres Landes haben. Ich mache mir Sorgen darüber, dass wir solche Schwierigkeiten haben, unsere Prioritäten richtig zu setzen.

Meine zweite Bemerkung betrifft das eigentliche Thema meiner heutigen Stellungnahme: Alle diese Steuerfragen sind natürlich wichtig, führen aber dazu, dass wir die Prioritäten aus den Augen verlieren, von denen unsere Finanzmarktpolitik gelenkt werden sollte. Dabei denke ich in erster Linie an unsere Wettbewerbsfähigkeit.

Vor drei Jahren hat der Bundesrat vier strategische Stossrichtungen für die Finanzmarktpolitik der Schweiz definiert: Die Wettbewerbsfähigkeit, den Marktzutritt, die Krisenresistenz und die Integrität des Finanzplatzes.

Während die beiden letzten strategischen Stossrichtungen überall Beachtung fanden (zuerst mit der Einführung des Bankengesetzes «*Too big to fail*», dann mit den Steuerdebatten, von denen ich soeben gesprochen habe), wurden die beiden ersten Stossrichtungen – die Wettbewerbsfähigkeit und der Marktzutritt – weitgehend vernachlässigt.

Diese beiden Achsen können nicht voneinander getrennt werden. Was bringt es, wettbewerbsfähig zu sein, wenn der Zugang zu den Märkten und Kunden versperrt ist?

Die Marktzugangsproblematik ist zweifellos die grösste Herausforderung, die sich uns in den kommenden Jahren stellt.

Insgesamt befindet sich die Schweizer Bankenlandschaft in guter Verfassung. Obwohl dieser Bereich nicht zu den Aufgaben der Privatbankiers gehört, kann festgestellt werden, dass die Versorgung der Unternehmen mit Krediten keine grösseren Probleme bereitet. Der Bankensektor nimmt seine Rolle wahr. Aber so wichtig der Schweizer Markt auch ist – er steht nicht im Zentrum unseres Finanzplatzes. Der von den Schweizer Banken geschaffene Mehrwert stammt zu mehr als der Hälfte aus dem Vermögensverwaltungsgeschäft für private oder institutionelle Kunden<sup>1</sup>. Dabei handelt es sich im Wesentlichen um grenzüberschreitende Aktivitäten. Mehrere zehntausend Personen sind direkt in diesem Bereich tätig, und indirekt sind weitere zehntausende von Stellen in den verschiedensten Sektoren davon abhängig.

Wir müssen jedoch feststellen, dass sich unsere Nachbarländer unter dem Einfluss der Krise abschotten. Dies gilt beispielsweise für die Europäische Union mit ihren zahlreichen Richtlinien, die noble Motive wie den Schutz der Anleger oder die Funktionsfähigkeit der Finanzmärkte zum Ziel haben. Aber in vielen Fällen werden mit diesen Richtlinien auch weniger lobenswerte Ziele verfolgt, wie etwa den Marktzugang für externe Akteure zu behindern.

Im Gegensatz zum Warenverkehr, der sich mit der Welthandelsorganisation WTO auf einen relativ soliden multilateralen Rahmen abstützen kann, wird der Dienstleistungsverkehr immer noch durch verschiedene protektionistische Massnahmen geschützt.

Es ist daher von besonderer Dringlichkeit und Bedeutung, dass sich die Schweiz darum bemüht, ihrem Finanzsektor den Zugang zu den externen Märkten zu verschaffen, insbesondere zur Europäischen Union.

---

<sup>1</sup> Gemäss einer Analyse der Boston Consulting Group sind es 53,5% (davon entfallen 43,3% auf das *Private Banking* und 10,2% auf das *Asset Management*).

In diesem Zusammenhang begrüsse ich die Tatsache, dass die FINMA vor kurzem mit den europäischen Wertpapieraufsichtsbehörden Kooperationsvereinbarungen über die Aufsicht alternativer Investmentfonds, *Hedge Funds*, *Private Equity Funds* und Immobilienfonds abgeschlossen hat. Es ist zu hoffen, dass diese gegenseitige Anerkennung auf andere Sektoren ausgeweitet wird, wann immer dies als erforderlich und nützlich erachtet wird.

Man muss sich jedoch eingestehen, dass längerfristig nur ein ordnungsgemäss vereinbartes Abkommen dem Finanzplatz Schweiz die Rechtssicherheit geben kann, die er in seinen Beziehungen zur Europäischen Union braucht. Wir wissen, dass der Weg hin zu einem bilateralen Abkommen über die Finanzdienstleistungen lang und steinig sein wird. Wir wissen ebenfalls, dass man das Pferd nicht am Schwanz aufzäumen kann, und nichts unternommen werden kann, bevor das Institutionelle Dossier zwischen der Schweiz und der Europäischen Union geregelt ist. Wenn sich aber niemand aus der Ecke wagt, um so das Tabuthema unserer Beziehungen zur EU zu vermeiden, dann wird es uns nicht gelingen, das für unseren Finanzplatz wesentliche Problem des Zugangs zu den Märkten unserer wichtigsten externen Partner zu lösen.

Was geschieht, wenn das Problem nicht rechtzeitig gelöst wird? Die weitere Entwicklung ist relativ leicht vorhersehbar: Es wird zu einer vermehrten Abwanderung kommen, und der Finanzplatz wird schrumpfen. Die Geschichte hat uns mehrfach vor Augen geführt, dass Industriezweige, die einmal abgewandert sind, nicht mehr zurückkehren. Die Akteure organisieren sich ganz einfach anders.

Dabei müssen wir uns bewusst sein, dass nicht die Zukunft der Schweizer Banken an sich auf dem Spiel steht. Die Banken werden ihre Kunden von dem Ort aus bedienen, der sich am besten dazu eignet. Was wirklich auf dem Spiel steht, sind die Arbeitsplätze in der Schweiz – mit den entsprechenden Folgen für das gesamte Land. In diesem Punkt spricht das Beispiel der Schweizer Privatbankiers für sich: In den vergangenen drei Jahren, d.h. in der Periode, in der die neue Strategie des Bundesrates umgesetzt wurde, stieg die Beschäftigung bei den Privatbankiers in der Schweiz mit 234 neu geschaffenen Stellen weiterhin leicht an (+5%), Gleichzeitig schufen unsere Banken im Ausland jedoch 444 Stellen, was einem Wachstum von 22% entspricht.

Längerfristig hat das Problem des Marktzugangs eine grössere strategische Bedeutung als die Steuerfragen, die in den vergangenen zwölf Monaten die Gemüter bewegt haben.

Was die Wettbewerbsfähigkeit unseres Finanzplatzes im weiten Sinne betrifft, gibt es Gutes und weniger Gutes zu vermelden.

Die gute Nachricht ist der Allgemeinzustand der Wirtschaft unseres Landes im internationalen Vergleich. Die Schweiz ist in vieler Hinsicht von allen anderen europäischen Staaten zu beneiden – im Hinblick auf die Verschuldung, das finanzielle Gleichgewicht, die Arbeitslosigkeit und den Aussenhandel. Diese positive allgemeine Bilanz wirkt sich natürlich auch positiv auf den Finanzplatz aus. Dieser positive Effekt ist jedoch nicht der Verdienst der in diesem Sektor verfolgten Politik.

Denn in diesem Bereich muss unser Land noch gewaltige Fortschritte machen. Der im Dezember vom Bundesrat publizierte Bericht über den Finanzplatz erinnert mit den zahlreichen aufgelisteten Dossiers eher an eine « *to-do-list* » für Technokraten, als an eine Beschreibung einer visionären Strategie. Erneut entsteht der Eindruck, dass wir uns in Einzelheiten verlieren.

Die Ausarbeitung einer strategischen Vision soll einer Expertengruppe unter der Leitung von Prof. Aymo Brunetti anvertraut werden. Mit dieser Methode, dem Einsatz einer *Taskforce*, könnten gute Ergebnisse erzielt werden. Dies wurde vor kurzem belegt, als es darum ging, die sogenannte «*Too big to fail*»-Gesetzgebung zum Schutz vor systemischen Risiken vorzubereiten.

Die Aufgabe war jedoch insofern einfacher, als das Ziel genauer umrissen und die Akteure weniger zahlreich waren. Den beiden Grossbanken höhere Anforderungen in Bezug auf ihre Kapitalisierung, Liquidität und Gouvernance aufzuerlegen war einfacher, als eine Strategie einzuführen, welche eine positive Entwicklung des gesamten Finanzplatzes gewährleisten soll.

Der Finanzplatz muss seine Verantwortung wahrnehmen und die Experten bei ihrer Arbeit unterstützen. In diesem Sinne möchte ich Ihnen – und damit indirekt auch dieser neuen *Taskforce* – die Analyse der Privatbankiers präsentieren.

Wir haben uns die folgenden drei Prioritäten zum Ziel gesetzt:

- Die erste Priorität gilt den Steuereinstellungen, die bereits angesprochen wurden. Die Schweiz muss unbedingt die Vergangenheit regeln. Für Länder, welche sich bereit erklärt haben oder sich bereit erklären werden, Steuerabkommen nach dem Modell der mit Grossbritannien und Österreich abgeschlossenen Abkommen zu unterzeichnen, ist der Weg vorgezeichnet. Für die anderen Länder gilt es, rasch eine Lösung zu finden, welche die Kunden, die den Schweizer Banken vertraut haben, nicht dazu veranlasst, ihr Geld abzuziehen und in anderen Ländern in Sicherheit zu bringen. Wir teilen die Ansicht des Präsidenten der Schweizerischen Bankiervereinigung, der empfiehlt, den Fall der beiden anderen grossen Nachbarländer der Schweiz, Italien und Frankreich, vorrangig zu behandeln.
- Unsere zweite Priorität ist die unumgängliche Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit des Finanzplatzes Schweiz in Form von unilateralen Massnahmen. Zu diesen gehören im Besonderen interne Massnahmen im Steuerbereich. Denkbar sind eine intelligente und visionäre Reform der Verrechnungssteuer und die Abschaffung der Stempelsteuer.
  - Im Fall der Verrechnungssteuer muss eingeräumt werden, dass die Sicherungsfunktion dieser Steuer für ausländische Anleger hinfällig wird, wenn die vorgesehenen Massnahmen zur Gewährleistung der Steuerkonformität umgesetzt werden.
  - Was die Stempelsteuer anbelangt, könnte eingewendet werden, dass manche EU-Länder eine Finanztransaktionssteuer einführen werden. Meine Antwort darauf: Erstens ist diese Steuer weniger hoch als unsere Umsatzabgabe, und zweitens haben die dynamischsten Finanzplätze Europas diese neue Steuer abgelehnt. Wenn es darum geht, unser Ziel in Sachen Wettbewerbsfähigkeit zu definieren, müssen wir uns mit den Besten messen!
- Die dritte Priorität ist der Marktzugang, von dem ich bereits gesprochen habe. Wie wir gesehen haben, hängt er von zahlreichen anderen politischen Unwägbarkeiten ab, auf die wir hier nicht näher eingehen werden. Wir müssen aber betonen, dass es sich um ein wesentliches langfristiges Problem handelt.

Diese drei prioritären Punkte müssen rasch geklärt werden. Für ein Unternehmen gibt es nichts Schlimmeres als die Ungewissheit – und für die Mitarbeiter eines bestimmten Sektors, nicht zu wissen, wie sie sich beruflich orientieren müssen. Das Ziel eines Unternehmens besteht darin, nach Vorne zu schauen und Mehrwert zu schaffen. Es muss daher wissen, in welche Richtung es seine Schritte lenken muss.

Erlauben Sie mir vor dem Schlusswort, die Antwort auf zwei Fragen vorwegzunehmen, die Ihnen auf der Zunge brennen dürften: Sie möchten sicher wissen, wie wir uns zur Abgeltungssteuer und zum automatischen Informationsaustausch stellen.

Unsere Antwort ist einfach:

- Ja, wir sind für die Abgeltungssteuer;
- Nein, wir sind nicht für den automatischen Informationsaustausch.

Wir möchten aber ausdrücklich festhalten, dass es hier um technische Fragen, und nicht um eine strategische Vision geht. Wenn es um die Festlegung von Zielen geht, ist es gefährlich, seine Gedanken ausschliesslich an rein technischen Faktoren auszurichten.

Was vor allem zählt, ist unsere Vision: zu wissen, was wir wollen, und nicht die technischen Mittel, um diese Ziele zu erreichen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.