

### **3. Private Banking Day**

**Rede von Yves Mirabaud**

**Präsident der Vereinigung Schweizerischer Privatbanken**

**Lugano, 25. Mai 2018**

Sehr geehrter Herr Bundesrat,  
Sehr geehrte Bundesparlamentarierinnen und Bundesparlamentarier,  
Sehr geehrter Herr Staatsrat,  
Sehr geehrte Botschafterinnen und Botschafter,  
Liebe Kollegen und Freunde,

Ich heisse Sie herzlich willkommen zu unserem Private Banking Day hier in Lugano, dem drittgrössten Finanzplatz der Schweiz neben Zürich und Genf, wo die beiden ersten Private Bankings Days stattgefunden haben. Mit seinen rund 50 national und international tätigen Banken, Hunderten von Versicherungs-, Treuhand- und Immobiliengesellschaften sowie rund 40 dynamischen und innovativen Fintech-Unternehmen ist das Tessin ein führender Finanzplatz für das Private Banking. Wir freuen uns über diese Gelegenheit, der italienischen Schweiz näher zu kommen und sind geehrt damit, dass heute so viele Gäste die Reise nach Lugano auf sich genommen haben.

Die Mitglieder der Vereinigung Schweizerischer Privatbanken, für die mir die Ehre zuteil wurde, sie drei weitere Jahre lang zu präsidieren, und die Mitglieder der Vereinigung Schweizerischer Assetmanagement- und Vermögensverwaltungsbanken haben ein gemeinsames Geschäftsmodell, in dessen Zentrum die Verwaltung privater und institutioneller Vermögen steht.

Unsere Banken haben im Jahr 2017 gute Ergebnisse erzielt, und wir freuen uns über die guten Rahmen- und Marktbedingungen, die es unseren Instituten ermöglicht haben, ihre Dynamik, Professionalität und Anpassungsfähigkeit an eine sich ständig verändernde Welt unter Beweis zu stellen.

Allerdings sind noch viele Herausforderungen zu bewältigen, wie die Überregulierung, die Tendenz gewisser Märkte, sich abzuschotten, und der steuerliche Rahmen, der stabiler und wettbewerbsfähiger gemacht werden muss. Zu diesen Herausforderungen gehört eine, die uns heute besonders interessiert, und zwar unsere Beziehung zu Europa und die ungelöste Frage des Marktzugangs.

Allerdings ist noch nicht hinreichend bekannt, dass es sich bei der Vermögensverwaltung, die über 50% aller Erträge des Bankensektors generiert, um ein Exportgeschäft handelt. Die zum

grössten Teil in der Schweiz produzierten Dienstleistungen werden Kunden angeboten, von denen rund zwei Drittel im Ausland wohnen. Im Übrigen wird ein Viertel des schweizerischen Ertragsbilanzüberschusses durch die Nettoexporte der Banken generiert. Und Westeuropa ist mit einem Anteil von 40 Prozent der 2500 Milliarden ausländischer Vermögen in der Schweiz immer noch unser wichtigster Exportmarkt. Gemäss unseren Schätzungen sind in der Schweiz rund 20 000 Personen mit der Verwaltung dieser Vermögen in der Höhe von 1000 Milliarden beschäftigt, welche in der Europäischen Union ansässigen Kunden gehören. Dies entspricht der Bevölkerung von Nyon oder Horgen und generiert eineinhalb Milliarden Steuereinnahmen pro Jahr. Diese Zahlen zeigen, wie wichtig gute Beziehungen zwischen der Schweiz und der Europäischen Union für unsere Mitglieder sind. Von diesen hängt ab, ob unsere Banken ihre Dienstleistungen exportieren und gleichzeitig die Arbeitsplätze und Steuereinnahmen in der Schweiz sicherstellen können.

Damit wir diese Kunden von der Schweiz aus beraten können, sind wir auf einen ungehinderten und aktiven Zugang zum europäischen Markt angewiesen. Aber verfügen wir nicht bereits über diesen Zugang? Nein, denn im Gegensatz zur Schweiz schützen die anderen Länder ihre Banken mit Vorschriften, welche die Kontakte ausländischer Banken mit Kunden auf ihrem Boden teils drastisch einschränken. Das bedeutet, dass ein Schweizer Bankier, der Frankreich, Italien oder die Niederlande bereist, mit seinem Kunden praktisch nichts besprechen darf, ausser seine Fragen zu beantworten. Unter diesen Voraussetzungen wettbewerbsfähig zu sein, ist schwierig! Ein Schweizer Bankier kann seine gesamte Dienstleistungspalette nur dann anbieten, wenn der Kunde von sich aus zu diesem Zweck in die Schweiz reist. Die weltweite geopolitische Unsicherheit ist für zahlreiche Kunden nach wie vor ein Grund, ihre Vermögen in der Schweiz zu belassen. Im Zeitalter grosser technologischer Fortschritte lässt sich aber immer weniger gut nachvollziehen, dass sie in die Schweiz reisen müssen, um ihren Bankier zu treffen.

Daher ist unser europäischer Kundenstamm wie ein Reservoir, das sich entleert, aber nur schwierig wieder aufgefüllt werden kann. Neue europäische Kunden eröffnen häufiger ein Konto ausserhalb der Schweiz als in der Schweiz. Sie werden weiterhin von einer Schweizer Bank bedient, aber im Ausland. Wir haben festgestellt, dass die Privatbanken in den letzten zehn Jahren ihr Personal im Ausland verdoppelt haben, während es in der Schweiz nur um 15 bis 20% zugenommen hat. Können wir diesen Trend umkehren?

Die bilateralen Abkommen mit der Europäischen Union haben der Schweiz in den vergangenen Jahren zahlreiche Vorteile verschafft. Dies geht zumindest aus einer Studie von Avenir Suisse und dem jüngsten Bericht des Observatoriums zum Freizügigkeitsabkommen Schweiz – EU hervor. Die Bilateralen haben zu einer starken

Verflechtung der Europäischen Union mit der Schweiz geführt. Profitiert haben nicht nur die Grossunternehmen, sondern auch die KMU, die Konsumenten und die Mittelschicht. Die Schweizer Löhne sind doppelt so hoch wie der europäische Durchschnitt und die Arbeitslosenquote liegt unter derjenigen aller EU-Mitgliedstaaten. Mehr als die Hälfte der Schweizer Exporte geht in die Europäische Union. Und die Schweiz ist das zweitgrösste Zielland für Investitionen der Europäischen Union, die in der Schweiz 457 000 Stellen geschaffen haben.

Dennoch verbleibt eine Reihe ungelöster Fragen: Das von der Europäischen Union gewünschte institutionelle Rahmenabkommen, der Kohäsionsbeitrag an die EU-Oststaaten, die Umsetzung der EU-Waffenrichtlinie, die Selbstbestimmungsinitiative und die erst kürzlich lancierte Initiative zur Einschränkung der Personenfreizügigkeit und gegebenenfalls ein Finanzdienstleistungsabkommen. Nicht zu vergessen ist die europäische Datenschutz-Grundverordnung, die heute in Kraft tritt und von der viele Schweizer Unternehmen betroffen sind. Die mit all diesen Fragen verbundenen Unsicherheiten schwächen die Wirtschaft und den Finanzplatz unseres Landes.

Die Schweizer Privatbanken würden sich anstelle einer endlosen Diskussion über diese verschiedenen Themen wünschen, dass die Schweiz ein für alle Mal eine Entscheidung zugunsten des bilateralen Wegs trifft, mit allen Auflagen, die damit verbunden sind und in der Folge ausgehandelt werden müssen. Wir hoffen, dass die Initiative zur Begrenzung der Einwanderung uns die Möglichkeit gibt, eine klare Botschaft in dieser Hinsicht zu senden.

Für die Wirtschaft bietet der bilaterale Weg die beste Möglichkeit, pragmatische und ausgewogene Lösungen mit unseren Nachbarn zu finden und gleichzeitig sowohl einen EU-Beitritt als auch eine Isolierung zu vermeiden. Es ist die ideale Formel, um eine offene und souveräne Schweiz zu bewahren. Klar definierte, gute Beziehungen zur EU, dem wichtigsten Handelspartner der Schweiz, werden folgendes ermöglichen:

- Den Zugang zu den besten Spezialisten, wenn das inländische Rekrutierungspotenzial ausgeschöpft ist;
- Die Anerkennung unserer regulatorischen und steuerrechtlichen Rahmenbedingungen durch die EU;
- Längerfristig den vollständigen Zugang zum europäischen Markt für die Schweizer Banken.

Wahrscheinlich ist Ihnen kürzlich zu Ohren gekommen, dass wir ein Finanzdienstleistungsabkommen mit der Europäischen Union unterstützen. Es scheint mir wichtig, Ihnen die Gründe dafür darzulegen. Sicher, es gibt andere Wege, um den

Marktzugang zu erhalten, aber die vergangenen zwei Jahre haben gezeigt, dass sie blockiert sind. Der Abschluss von bilateralen Abkommen wie mit Deutschland ist nicht möglich, wenn das betreffende Land eine Tochtergesellschaft auf seinem Boden verlangt, was praktisch auf alle EU-Staaten zutrifft. Die Äquivalenzverfahren müssen vom europäischen Recht vorgesehen sein und dürfen nur spezifische Bereiche betreffen (wie beispielsweise die Börse, die Derivate, die Anlagefonds oder die Pensionskassen); für die Betreuung von Privatkunden gibt es kein solches Verfahren. Ein Finanzdienstleistungsabkommen ermöglicht im Gegensatz dazu den grösstmöglichen Marktzugang, d.h. die Bedienung unserer europäischen Kunden von der Schweiz aus ohne jegliche Einschränkungen. Wir schätzen, dass wir mit einem solchen Abkommen unseren Personalbestand in der Schweiz um 30% aufstocken könnten.

Wir sind uns bewusst, dass andere Finanzdienstleister keinen Nutzen in einem solchen Abkommen sehen, da sie bestehende Vorteile verlieren würden, wie etwa ein gewisses Monopol im Falle der Versicherungen oder die Staatsgarantien im Falle der Kantonalbanken. Von einem liberalen Standpunkt aus betrachtet verzerren derartige Vorteile jedoch den Wettbewerb und bieten den Kunden keinen Nutzen. Grundsätzlich müssten sich aber Lösungen finden lassen; schliesslich toleriert die Europäische Union auch bestimmte staatliche Beihilfen, beispielsweise für die italienischen Banken. Schweizer Finanzinstitute, die auf den Heimmarkt ausgerichtet sind, sehen ebenfalls keinen Grund, warum sie europäisches Recht anwenden sollten. Das Abkommen mit Deutschland sieht jedoch vor, dass nur Banken, die am vereinfachten Freistellungsverfahren teilnehmen, das deutsche Recht anwenden müssen. Letztendlich geht es um eine Interessenabwägung: Will man die kostbare Wertschöpfung in der Schweiz behalten oder die Interessen des sehr viel kleineren Binnenmarktes in den Vordergrund stellen? Die Schweizer Banken werden sich weiter entwickeln – die Frage ist nur, ob sie dies in der Schweiz oder im Ausland tun werden.

Alles in allem sind wir überzeugt, dass die Schweiz ihren Wohlstand ihrer Offenheit und ihrem Pragmatismus verdankt. Wie Maschinen und Medikamente, die in die Europäische Union exportiert werden, müssen auch die exportierten Finanzdienstleistungen bestimmten lokalen Vorschriften entsprechen. Diese Finanzdienstleistungen werden bis anhin in der Schweiz geschaffen und deren Entwicklung könnte hier auch weiter vorangetrieben werden – unter der Voraussetzung, dass wir einen vollständigen Marktzugang erhalten. Ob sich die Sache wirklich lohnt, ist eine politische Frage, die schnellstmöglich entschieden werden sollte.