



L'essentiel

NEWSLETTER

N°19

5. DEZEMBER 2018

Die Expansion der Banken im Ausland könnte gestoppt werden, falls die Schweiz den freien Zugang zu den Märkten erhält, in denen die Bankkunden ansässig sind.

Tausende von Stellen könnten in der Schweiz entstehen.

Zu diesem Zweck ist ein neuer Ansatz erforderlich.

Die Mitglieder der Vereinigung Schweizerischer Privatbanken (VSPB) beschäftigen nahezu 5400 Personen in der Schweiz und verwalten Vermögen von über 800 Milliarden Franken, d.h. über 11% der gesamten in der Schweiz deponierten Vermögen. Ein Grossteil ihrer Kunden hat ihren Wohnsitz im Ausland, vor allem in der EU, woher auch rund 40% der Assets unter Management in der Schweiz stammen. Es ist von vorrangiger Bedeutung, Kunden an ihrem Wohnsitz bedienen zu können. Passiv abwarten zu müssen, bis diese in die Schweiz kommen, bedeutet einen Wettbewerbsnachteil, der sich im Laufe der Zeit mit dem immer protektionistischeren rechtlichen Rahmen weiter verstärken könnte. Daher beharrt die VSPB auf der strategischen Bedeutung eines verbesserten Zugangs zu den ausländischen Märkten.

Die Schweizer Privatbanken werden nicht müde, den Marktzugang zu verlangen, als ob dies der Weg zum Heiligen Graal sei. Haben sie nicht bereits Zugang zu sämtlichen erdenklichen Börsen, Währungen und Finanzprodukten? Ja, aber «Marktzugang», bedeutet hier «Zugang zu den Kunden», und dieser Zugang ist offen gesagt erheblich eingeschränkt.

Das Problem ist insofern relativ neu, als die Kunden früher in die Schweiz kamen, um ihren Bankier zu treffen und nebenbei Ski zu laufen oder sich eine Uhr zu kaufen. Solche Kunden

sind von der Problematik des Marktzugangs nicht betroffen.

Im Zeitalter der Transparenz und der Digitalisierung ist es jedoch abwegig geworden, für ein Gespräch an einen bestimmten Ort zu reisen, zumal es nicht an Konkurrenz in nächster Nähe mangelt.

Um die Forderung der Schweizer Privatbanken zu verstehen, muss man wissen, dass die anderen Länder im Gegensatz zur Schweiz protektionistische Regeln erlassen haben, welche grenzüberschreitende Geschäfte der Finanzinstitute von Drittstaaten mit Personen, die in ihrem Land ansässig sind, stark einschränken. So hat beispielsweise ein Schweizer Bankier im Ausland in vielen Fällen nicht das Recht, seine Visitenkarten zu verteilen und die Vorteile seiner Bank über eine allgemeine Beschreibung hinaus zu rühmen. Sollte es ihm trotzdem gelingen, einen Kunden von einer Kontoeröffnung zu überzeugen, muss sich dieser zur Vertragsunterzeichnung in die Schweiz begeben. In manchen Fällen könnte der Vertrag auch zugeschickt werden, aber der Bankier könnte den Kunden dann nicht beim Ausfüllen der zahlreichen Formulare unterstützen. Für bestehende Kunden ist es dem Bankier in der Regel nicht gestattet, neue Anlagemöglichkeiten vorzuschlagen, es sei denn, der Kunde kenne diese bereits und stelle Fragen dazu.

Im Gegensatz dazu ist eine vor Ort ansässige Bank in Bezug auf ihre Akquisitions- oder Beratungstätigkeit keinerlei Einschränkung unterworfen.



Für die Schweizer Banken besteht somit ein deutlicher Wettbewerbsnachteil, da sie andere Vorschriften befolgen müssen als diejenigen, die für die vor Ort ansässigen Konkurrenten gelten.

Eine neue Art Abkommen

Die Strategie des Bundesrates zur Verbesserung des Marktzugangs wird durch den Brexit beeinträchtigt. Die Verhandlungen mit einzelnen EU-Staaten kommen nicht voran, und die Äquivalenzverfahren (für Anlagefonds, Derivate und Börsen) sind zusehends politisiert und restriktiv. Selbst wenn sie zustande kommen, könnten diese Äquivalenzentscheidungen von der EU nach ihrem Gutdünken widerrufen werden und stellen somit keine solide Grundlage dar.

Darum ist den Schweizer Privatbanken ein bilaterales Abkommen mit der EU dermassen wichtig. Dabei ist jedoch klar, dass eine Übernahme der europäischen Regeln ins Schweizer Recht nicht in Frage kommt. Aus diesem Grund arbeitet die SBVG mit sämtlichen Bankengruppen zusammen an einem anderen Abkommensmodell, das auf der Freiwilligkeit jedes einzelnen Instituts beruht. Die Banken, die ihre Kunden in der EU aktiv bedienen möchten, wären den europäischen Regeln und Verfahren unterstellt, die anderen nicht.

Im Interesse der ganzen Schweiz

Ohne Marktzugang sind die Schweizer Banken dazu gezwungen, ihre Geschäfte im Ausland auszubauen, was den Verlust eines Grossteils von Wertschöpfung, Steuereinnahmen

und Arbeitsstellen in der Schweiz bedeutet.

Ausländische Märkte lassen sich auch über ein Filialnetz erschliessen, aber diese Option ist kostenintensiv. Von der Schweiz aus zu arbeiten, wo sich der Grossteil der Ressourcen der Banken befindet, ist bei Weitem die bessere Lösung. Somit ist auch klar, warum der Marktzugang ein wesentlicher Faktor ist, um die gute Beschäftigungslage der Banken in der Schweiz zu garantieren.

So hat beispielsweise in den vergangenen zehn Jahren der Personalbestand der Privatbanken in der Schweiz um 20% zugenommen, während er sich im Ausland mehr als verdoppelt hat (siehe Abbildung). Soll es wirklich so weitergehen?

