



## «Schweiz muss auf EU zugehen»

Grégoire Bordier, Präsident des Schweizer Privatbanken-Verbands, fordert besseren Marktzugang und Steuererleichterungen.



Der Genfer Grégoire Bordier vertritt neu die politischen Interessen der Schweizer Privatbanken.

### EFLAMM MORDRELLE

Der Schweizer Finanzplatz hat viele Fürsprecher. Neben der Bankiervereinigung, die für alle Schweizer Banken einstehen soll, gibt es auch spezialisierte Interessengruppen, die weniger bekannt sind. Eine ist die Vereinigung Schweizerischer Privatbanken (VSPB). Mit dem fünfundfünfzigjährigen Grégoire Bordier hat sie seit Mitte Jahr einen neuen Präsidenten.

«Wir vertreten die Interessen reiner Vermögensverwalter, sei es für private oder institutionelle Investoren. Die Mitgliedsbanken sind nicht im Kredit- oder

Handelswesen aktiv», sagt Bordier im Gespräch mit «Finanz und Wirtschaft». Die VSPB setzt sich für private, inhabergeführte Banken ein. Grégoire Bordier selbst ist geschäftsführender Teilhaber bei der Genfer Privatbank Bordier.

### Inhabergeführte Banken

Der traditionellen, engen Auslegung einer Privatbank entsprechen heute nur wenige Institute: Bordier, die Basler E. Gutzwiller, sowie Rahn+Bodmer aus Zürich und Reichmuth aus Luzern. Grössere Institute wie Lombard Odier, Mirabaud und Pictet sind auch Mitglieder des Verbands, sind

aber Personengesellschaften und wie die Privatbanken Gonet und Landolt als Aktiengesellschaften organisiert. Keine ist börsennotiert, das unterscheidet die VSPB-Banken von Anbietern wie Julius Bär oder Vontobel.

*«Es ist befremdlich, Kunden zu empfehlen, aus Steuergründen ihr Vermögen ins Ausland zu transferieren.»*

Die Anliegen, für die sich die VSPB einsetzt, sind nicht neu: «Das Steuerumfeld,



die Nachhaltigkeit und die Rahmenbedingungen mit der EU beschäftigen uns am meisten», sagt Bordier. Wobei das Verhältnis zur EU langfristig die grösste Herausforderung sei. Die Beziehungen müssten wiederbelebt werden, das sei Aufgabe der Regierung. «Die Schweiz muss auf die EU zugehen, um mit einer politischen Lösung den Stillstand aufzuheben.»

Die verfahrenere Situation bringe Schweizer Privatbanken ins Hintertreffen: «Unser Marktzugang in die EU ist ungenügend. Im Gegensatz zu europäischen Banken in der Schweiz können wir nicht alle unsere Dienste in der EU direkt anbieten», stellt er fest. «Wir brauchen bloss faire Regeln, wir wollen keinen Swiss Finish. Einfache Reziprozität wäre wünschenswert.» Für ausländische Finanzinstitute sei die Schweiz schliesslich ein sehr offener Markt. Illusionen macht sich Bordier, der seine Karriere als Investmentbanker in den Neunzigerjahren bei Donaldson Lufkin and Jenrette an Wall Street begann, keine. «Banken gehören zur Exportindustrie, deshalb haben wir oft ein grösseres Interesse an einem guten Marktzugang als umgekehrt.»

Man strebe überall nach dem bestmöglichen Marktzugang, nicht nur in die EU, auch in Zukunftsmärkte wie China. «Es ist kompliziert, sich dort niederzulassen, der dortige Finanzmarkt ist noch immer stark geschützt.»

## Steuerdilemma

Nicht nur um den EU-Marktzugang sorgt sich Bordier, auch das heimische Steuerumfeld findet er verbesserungswürdig. «Das Schweizer Steuersystem, insbesondere die Stempelsteuer, mindert unsere Wettbewerbsfähigkeit», sagt er. Und Schweizer Eigenheiten wie die Umsatzabgabe könnten dazu führen, dass ausländische Kunden doppelt besteuert werden. «Es gibt Kunden, die ihre Assets deshalb nicht aus der Schweiz heraus verwalten lassen wollen und sich aus Steuergründen für New York, London, Singapur oder sogar Dubai entscheiden.»

Das Schweizer Steuerregime bringt die Privatbankiers in ein Dilemma: «Wir finden uns in der befremdlichen Situation wieder, dass wir Kunden empfehlen, aus Steuergründen ihr Vermögen ins Ausland zu transferieren», sagt Bordier. Er spricht sich deshalb für die Abschaffung der Stempelsteuer aus. Das würde auch Schweizer Unternehmen davon abhalten, auf andere Länder auszuweichen, um Transaktionen durchzuführen, glaubt er.

Die Privatbanken schlagen sich nicht nur mit dem Steuerumfeld herum, um kompetitiv zu bleiben, sondern müssen auch ihre Geschäftsmodelle weiterentwickeln. «Der automatische Informationsaustausch, das regulatorische Umfeld und das Produktangebot haben die Branche in den letzten zwanzig Jahren massiv verändert und grosse Investitionen ausgelöst», sagt Bordier.

Diese Veränderungen werden weitergehen. «Die Entwicklungen im Bereich Nachhaltigkeit, Krypto-Assets oder Blockchain werden weitere Investitionen und Strategieanpassungen nach sich ziehen», sagt er. Dass die traditionelle Privatbank deshalb ausgedient habe, glaubt er nicht. «Partnergeführte, in Familienbesitz stehende Banken sind sehr spezialisiert. Die Anreize sind besser auf die ihrer

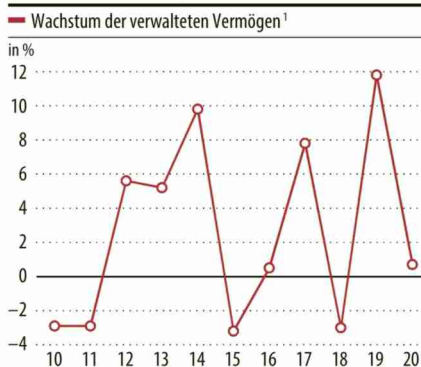
Kunden ausgerichtet. Auch das Risikobewusstsein ist entsprechend geschärft.» Das sieht er als Vorteile.

## Das Geschäft brummt

Diese Vorteile spielen derzeit auch der Bank Bordier in die Hände. «Bordier läuft es sehr gut. Wir sehen dieses Jahr den grössten Nettoneugeldzufluss unserer Geschichte», sagt der Bankchef. Im laufenden Jahr erwartet er ein Wachstum der verwalteten Vermögen von über 12% auf rund 16 Mrd. Fr. «Die letzten drei Jahre konnten wir überdurchschnittlich Netto-neugeld anziehen, hinzu kamen unglaublich starke Märkte», erklärt er den ausserordentlichen Geschäftsverlauf.

«Ich glaube aber nicht, dass das Wachstumstempo so hoch bleiben wird. Das dachte ich schon vergangenes Jahr», sagt er lachend. Die Privatbank hat eine starke Internationalisierung hinter sich. Grégoire Bordier selbst hat die Märkte in Osteuropa, Frankreich und Grossbritannien erschlossen. Heute kommt weniger als ein Drittel der Kunden aus der Schweiz. «Geografisch wollen wir nicht noch mehr expandieren, sondern die Vermögen insbesondere in Grossbritannien, Lateinamerika und Singapur vergrössern.»

## Volatile Entwicklung



Quelle: KPMG / Grafik: FuW, mg