

# Der Finanzplatz Schweiz unter ausländischem Druck (2/2)

**Finanzrepression und der stetige Druck auf das Bankgeheimnis verändern den Bankenstandort Schweiz. Im ersten Teil dieser Analyse (ASMZ 01-02/2013) haben wir gezeigt, wie die Finanzkrise zu diesem Druck auf das Schweizer Bankgeheimnis geführt hat. Im zweiten Teil der Analyse zeigen wir, welche ökonomischen Möglichkeiten Schweizer Banken in diesem veränderten Umfeld haben.**

Ariel Sergio Goekmen, Joachim Klement

Der rasche Niedergang der Bank Wegelin im Januar 2012 machte im wahrsten Sinne des Wortes schlagartig klar, dass der ausländische Druck auf unversteuerte Gelder in Schweizer Banken im Extremfall existenzbedrohend sein kann. Erinnern wir uns, was damals geschah. Die Bank Wegelin warb mit dem Fokus auf den Schweizer Finanzplatz und ihrer Unabhängigkeit, weil sie keine Auslandsvertretungen besass, was sie nicht erpressbar machen sollte. Daher konnte es dazu kommen, dass auch relativ viele US-Personen bei Wegelin & Co Kunden wurden, die ihre Gelder nicht ordnungsgemäss zuhause versteuerten. Die USA in der Folge wurden auf diesen Tatbestand aufmerksam und begannen ihre Untersuchungen über ihre Finanz- und Justizbehörden. Dabei wurden innerhalb kurzer Zeit drei leitende Manager angeklagt, Beihilfe zur Steuerhinterziehung geleistet zu haben. Es hiess damals in der Presse<sup>1</sup>,

eine Anklage gegen die gesamte Bank stünde unmittelbar bevor. Damit wären zum Beispiel alle USD-Assets der Bank eingefroren worden und die Bank hätte ihren Betrieb einstellen müssen. Die Bank versuchte in einer dramatischen Aktion, die Spreu vom Weizen zu trennen. Der Weizen kam in die «gute» neue Bank Notenstein & Co mit einem Grossteil der Kunden, die von der Schweizer Raiffeisengruppe übernommen wurde. Die geschätzten 1,2 Milliarden USD Assets von nicht versteuerten US-Kunden verblieben in der Wegelin & Co, die sich

heute noch mit den US-Behörden auseinandersetzt<sup>2</sup>.

## Die Schweiz ist kein sicherer Hafen mehr für Banken

Aus dem Fall Wegelin & Co, der exemplarisch für die Lage der Schweizer Bankenwelt gegenüber dem Ausland steht, lernen wir, dass ein Fokus auf den Finanzplatz Schweiz weder die Banken, noch das Bankgeheimnis und daher auch die Kunden nachhaltig schützt, wenn sie im Ausland strafrechtlich verfolgt werden. Egal, ob eine Bank oder ein Vermögensverwalter Filialen im Ausland betreibt oder nicht, wer unversteuerte Gelder in der Schweiz verwaltet, muss

---

**«Wer unversteuerte Gelder in der Schweiz verwaltet, muss heute mit rechtlichen Angriffen aus dem Ausland rechnen.»**

---

heute mit rechtlichen Angriffen durch ausländische Steuer- und Justizbehörden rechnen.

Die Einführung von bilateralen Abgeltungssteuerabkommen mit Grossbritannien, Österreich und vielleicht auch Deutschland führt dazu, dass der Bankenplatz Schweiz relativ zum jeweiligen Heimmarkt aus steuerlicher Sicht weniger attraktiv wird. Plötzlich stehen Schweizer Banken also bei deutschen Kunden in Konkurrenz zu einer deutschen Bank vor Ort in Frankfurt, München oder andernorts. Wenn Schweizer

Banken im Vergleich zu diesen heimatlichen Banken ihrer Kunden keine attraktiven Alternativen in der Vermögensverwaltung bieten können, dann wird der derzeitige Abfluss an Kundengeldern weiter gehen. Dies könnte besonders für kleinere und mittlere Institute bedrohlich werden, wenn bestehende Kostenblöcke nicht schnell genug mit den Einnahmen schrumpfen können.

## Wo also sind die Wettbewerbsvorteile?

für Schweizer Banken in der Zukunft? Was sind diese oben erwähnten attraktiven Alternativen? Zunächst einmal sind da die weiterhin unbestrittene politische und wirtschaftliche Stabilität des Landes. Man kann heute ohne weiteres von der hohen wirtschaftlichen Prosperität der Schweiz sprechen. Die Schweiz ist eine der ältesten Demokratien der Welt mit einer enorm hohen politischen Stabilität dank der direkten Demokratie. Dazu ist das Land dank einer jahre-

langen vernünftigen Haushaltspolitik eines der letzten verbliebenen Länder der Welt mit der höchsten Bonität für Staatsschulden und in der westlichen Welt neben Norwegen das einzige Land, welches im letzten Jahr einen Budgetüberschuss erzielen konnte. Diese Vorteile sind zweifelsohne gewichtig. Leider sind sie aus der Sicht von ausländischen Bank-Kunden eher zweitrangig im Sinne von «nice to have». Warum ist das so? Heute geben sich viele Staaten das Antlitz einer stabilen Demokratie, niemand wittert den marxistischen Umsturz oder sieht Revol-

ten aufziehen, wie dies vielleicht vor fünfzig Jahren noch möglich war. Sollte sich die Krise in der Eurozone weiter entspannen, ist davon auszugehen, dass sich auch Kunden aus Deutschland, Frankreich oder Italien vermehrt die Frage stellen werden, warum sie ihr Geld im Ausland anlegen und nicht in ihrer Heimat.

Deshalb ist es wichtig, dass Schweizer Banken sich besonders im Bereich der Qualität ihrer Dienstleistungen ständig verbessern. Der Ruf des Schweizer Privatbankiers ist weltweit immer noch sehr gut, und das Wissen um einen persönlichen und individuellen Service für wohlhabende Kunden ist in diesem Land nach wie vor höher als in den meisten anderen. Diese Stärken können die Schweizer Banken ausnutzen und angesichts sinkender Margen und komplexerem regulatorischem Umfeld weiterhin individuelle, persönliche Dienstleistungen anbieten. Der legitime Schutz der Privatsphäre der Kunden, wie er in der Schweiz eine lange rechtliche Tradition hat, gehört auch in einer steuertransparenten Welt zu den Vorteilen des Finanzplatzes Schweiz.

### Differenzierung durch Know-how und Innovation

Daneben besitzt die Schweiz eine grosse Zahl qualifizierter Experten, die in der Lage sind, innovative Lösungen für die Vermögensverwaltung anzubieten. Das veränderte Umfeld hat noch nicht bei allen Banken zu einem Umdenken geführt. Versteuerte Kunden verlangen eine proaktive Beratung. Sie wollen beteiligt werden bei Entscheiden und wie Schweizer Kunden schätzen sie den regelmässigen Kontakt. Dazu ist es wichtig zu betonen, dass es ein Unterschied ist, Kundengelder steuerkonform anzulegen und Kundengelder steuereffizient anzulegen. Das heisst, nicht nur die Legalität und Transparenz der eingesetzten Anlagen ist entscheidend, sondern die Maximierung der erzielten Rendite nach Steuern. Dieses Konzept der steuereffizienten Vermögensverwaltung ist in den Vereinigten Staaten weit verbreitet, hat aber in Europa inklusive der Schweiz bisher kaum Nachahmer gefunden. Besonders noch nicht in der grenzüberschreitenden Vermögensverwaltung. Ein Beispiel: wenn ein Schweizer Kunde sich von den Dienstleistungen einer Londoner Bank angezo-

gen fühlt und bittet, ihm nach Schweizer Steuern die beste Rendite zu erwirtschaften, würde er voraussichtlich sehr wenige Institute finden, welche ihm diesen Service anbieten könnten. In der Schweiz allerdings gibt es mehrere Banken, welche die steuerlichen Begebenheiten im Vereinigten Königreich kennen. Schweizer Banken können sich hier positiv differenzieren. Das notwendige Wissen ist mancherorts vorhanden.

Ein anderer Bereich der Differenzierung für Schweizer Banken könnte durch das sich verändernde Umfeld im Zuge zu-

## «Es ist wichtig, dass Schweizer Banken sich besonders im Bereich der Qualität der Dienstleistungen verbessern.»

nehmender Finanzrepression entstehen. Darunter versteht man, wie im ersten Teil dieser Analyse dargestellt, den Versuch westlicher Staaten ihre übermässigen Schulden durch künstlich tief gehaltene Nominalzinsen und die Gelddruckmaschine abzubauen. Auf dieses Umfeld haben sich bisher kaum Vermögensverwalter eingestellt, obwohl Schweizer Grossbanken kurz vor Jahresende 2012 wieder zu kurzfristig negativen Zinsen auf Schweizer Franken zurückgekehrt sind.

Obligationenanlagen, die in einem solchen Umfeld Renditen nahe bei null oder sogar unter null erzielen, werden immer noch in grossem Umfang in der Vermögensverwaltung besonders für konservative Anleger mit hohem Sicherheitsbedürfnis eingesetzt. Es ist bereits heute klar, dass in Zeiten tiefer Zinsen und eventuell steigender Inflation Anleger mit Obligationen sehr hohe Risiken eingehen und wahrscheinlich Vermögensverluste erleiden werden, zumindest in «realen Franken». Wenn ein Investor nach Spesen eine Rendite von  $-0,1\%$  erzielt und die Inflation  $0,5\%$  ist, dann ist die Kaufkraft seines Vermögens am Ende des Jahres um  $0,6\%$  geschwunden. Die Erfahrung der Nachkriegsjahre zeigt uns, dass in Zeiten zunehmender Finanzrepression besonders Sachwerte wie Gold oder Immobilien den einzigen Schutz vor Inflation und realen Vermögensverlusten bieten können. Dennoch spielen gerade diese Anlagen in den allermeisten Portfolios von Privatkunden in der Schweiz wie auch im Rest der Welt noch immer eine

untergeordnete Rolle. Generell sind sogenannte alternative Anlagen, zu welchen auch Hedge Funds gehören, ein Spezialgebiet, worin die Schweiz viel Wissen gesammelt hat. Dieses kann wiederum proaktiv zugunsten des ausländischen Kunden eingesetzt werden, um reale Werte zu erhalten und damit die Tradition des Finanzplatzes weiter zu führen.

Fassen wir zusammen: Die Schweizer Bankenwelt fusst auf einem stabilen, prosperierenden Umfeld, welches international anerkannt wird. Durch die veränderten Rahmenbedingungen stechen diese Vorteile nicht mehr heraus wie noch vor ein paar Jahrzehnten. Andere Vorteile müssen herausgearbeitet werden. Dazu gehört die grosse Zahl von Finanzexperten in der Schweiz, welche im grenzüberschreitenden Anlagegeschäft für Privatkunden neue

Anlagelösungen finden können. Zum Beispiel die steuereffiziente Vermögensverwaltung, also die Maximierung von Renditen nach Steuern im Herkunftsland des Anlegers. Eine andere Möglichkeit ist das vorhandene Fachwissen, besonders um die Erhaltung realer Kaufkraft in den Portfolios von Kunden auch konsequent und innovativ einzusetzen. Dieses Wissen kann zu einer neuen und steuerkonformen Positionierung in der Tradition des Schutzes von Vermögen in der Schweiz führen, die sich deutlich von den Praktiken in den Heimatländern der ausländischen Kunden differenziert. Schliesslich ist es nicht einzusehen, warum sicherheitsbewusste Anleger heute immer noch vornehmlich in Obligationen investieren sollen und nur wenig in Sachwerte. ■

1 <http://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/notverkauf-der-wegelin-bank-schweizer-scherbenhauen-1.1270330>

2 <http://www.wegelin.ch/index.html>



Oberstlt  
Dr. Ariel Sergio Goekmen  
Partner & Managing Director  
Kaiser Partner (Vaduz)  
8003 Zürich



Joachim Klement  
Chief Investment Advisor  
Kaiser Partner (Vaduz)  
8044 Zürich