

VERMÖGENSVERWALTUNG – Traditionelle Vermögensverwalter sitzen im gleichen Boot wie die übrige Exportindustrie. Die Schweizer Privatbanken brauchen deshalb ungehinderten Marktzugang zu ihren wichtigsten Absatzmärkten.

Eine klassische Exportindustrie

Mit Export verbindet man in erster Linie die Uhren-, Maschinen- oder Tourismusindustrie, jedoch kaum das Vermögensverwaltungsgeschäft, obwohl es sämtliche Merkmale einer klassischen Exportindustrie erfüllt. Somit sind auch Privatbanken – besonders deren KMU – auf Rahmenbedingungen angewiesen, die es ihnen ermöglichen, Dienstleistungen von der Schweiz aus ins Ausland reibungslos zu exportieren. Dafür ist ein ungehinderter regulatorischer Marktzugang zu den wichtigsten Märkten erforderlich, heute jedoch oftmals nur sehr eingeschränkt gegeben.

Nicht benachteiligen

Neben allgemeinen wirtschaftsfreundlichen Rahmenbedingungen hängt der Erfolg vieler Schweizer KMU-Vermögensverwaltungsbanken (aber nicht nur) davon ab, dass sie auf regulatorischer Ebene gegenüber ihren ausländischen Konkurrenten in den Exportmärkten nicht benachteiligt werden. Insbesondere ist ein reibungsloser Export ihrer Dienstleistungen eine unabdingbare Voraussetzung dafür, dass sie ihre führende Stellung im Vermögensverwaltungsgeschäft weiterhin behaupten können. So schafft die Branche beispielsweise alleine mit der Verwaltung der fast 1000 Milliarden Franken



Die schöne Abendstimmung trägt: Über dem Tessin, ja über dem gesamten Finanzplatz Schweiz ziehen dunkle Wolken auf, wenn unser Land gegenüber Italien in Sachen Vermögensverwaltung keinen Marktzugang erhält. BILD: ZVG

MARCO NETZER – Der Verwaltungsratspräsident der Banque Cramer & Cie SA über die Wichtigkeit des direkten Marktzugangs in Italien.

«Schweiz muss Druck machen»

Schweizerische Gewerbezeitung: Warum ist für Ihre Branche der ungehinderte Marktzugang derart wichtig?

■ **Marco Netzer:** Mit dem Übergang vom Bankgeheimnis zum automatischen Informationsaustausch mit ausländischen Kunden sieht sich unsere Branche mit einem fundamentalen Paradigmenwechsel konfrontiert. Es reicht nicht mehr aus «abzuwarten», bis der ausländische Kunde in die Schweiz kommt und uns aus Eigeninitiative um Dienstleistungen bittet. Neu müssen wir den Kunden aktiv angehen und ihn umfassend vor Ort bedienen können, dies jedoch weiterhin von der Schweiz aus. Diese Möglichkeit ist heute jedoch aus protektionistischen Gründen vielerorts kaum gegeben.

Können Sie anhand des Beispiels Italien die Problematik beschreiben?

■ Italien ist einer der grössten Exportmärkte im Vermögensverwaltungsgeschäft. Entgegen eines früheren Versprechens, den Marktzugang zu erleichtern, hat Italien erst kürzlich ein Gesetz verabschiedet, das Schweizer Banken dazu zwingt, eine Niederlassung in Italien zu eröffnen, falls sie Kunden weiterhin vor Ort beraten und Kontakt zu möglichen Neukunden aufnehmen wollen. Ein Niederlassungszwang in Italien stellt unsere exportorientierten KMU-Privatbanken vor kaum lösbare finanzielle und regulatorische Probleme. Bei grösseren Bankinstituten ist hingegen mit einer Verlagerung von Arbeitsplätzen ins Ausland zu rechnen.

Was heisst es konkret, wenn Sie den Marktzugang nur über eine Niederlassung erreichen können?

■ Diese Regelung hat zur Folge, dass wir z.B. italienische Kunden nicht telefonisch beraten und sie auch nicht in Italien besuchen dürfen. Nur wenn uns der Kunde aus Eigeninitiative kontaktiert und in der Schweiz um Beratung bittet, dürfen wir aktiv werden.

Was kann die Schweiz unternehmen, um hier eine Verbesserung zu erwirken?

■ Wie gesagt, hat Italien, entgegen einer Vereinbarung mit der Schweiz, diese Regelung aus protektionistischen Gründen beschlossen. Es ist zentral, dass die Schweiz diesen Vertrauensbruch nicht akzeptiert und politisch Druck aufbaut, um eine bes-



«Ein Niederlassungszwang in Italien stellt unsere exportorientierten KMU-Privatbanken vor kaum lösbare Probleme»: Marco Netzer, VR-Präsident Banque Cramer. BILD: ZVG

sere Lösung mit Italien zu finden. Denn gelingt dies nicht, hat dies zur Folge, dass unter Umständen Arbeitsplätze nach Italien ausgelagert werden (dies obwohl die Kunden mit einer in der Schweiz tätigen Bank ihre Beziehung aufrecht erhalten wollen) und/oder allenfalls vor allem kleinere Institute eine Reduktion ihrer kommerziellen Aktivitäten in Kauf nehmen müssen. Dies gilt es zu verhindern. Interview: SB

LINK
www.banquecramer.ch

Finanzvermögen von Kunden mit EU-Domizil circa 20000 Schweizer Arbeitsplätze und generiert Steuereinnahmen von ungefähr 1,5 Milliarden Franken für die Schweizer Staatskasse.

Starker Franken trifft die KMU-Privatbanken

Aufgrund ihrer Kosten-Ertrags-Struktur ist die Vermögensverwaltungsbranche von einem überbewerteten Franken gleichermaßen betroffen wie die Maschinen-, Uhren- oder Tourismusindustrie. Denn repräsentative exportorientierte KMU-Privatbanken weisen teilweise gar ein höheres Währungsungleichgewicht auf als bekannte Exporteure. Es ist heute noch zu wenig bekannt, dass diese Privatbanken ihre Dienstleistungen vorwiegend über Arbeitsplätze in der Schweiz produzieren, während ihre Kunden mehrheitlich im Ausland ansässig sind und entsprechend ein Grossteil ihrer Erträge in Fremdwährungen anfällt.

Marktzugang als Schlüssel zum Erfolg

Traditionelle Vermögensverwalter sitzen daher im gleichen Boot wie die übrige Exportindustrie. Das heisst: Den Schweizer Privatbanken muss ungehinderter Marktzugang zu ihren wichtigsten Absatzmärkten gewährt werden. Es gibt momentan drei Ansätze, um dies zu erreichen:

Erstens kann versucht werden, mit strategisch wichtigen Ländern wie Italien, Deutschland, Frankreich und fernen Wachstumsmärkten bilaterale Marktzugangsabkommen zu schliessen. Zweitens kann die Schweiz ihre Gesetzgebung in zentralen Bestandteilen der Finanzmarktregulierung äquivalent zu den Richtlinien der EU gestalten. Das ist der Weg z. B. von FIDLEG/FINIG. Dabei gilt es zu verhindern, dass die Schweiz EU-Recht unkritisch übernimmt, sondern vorhandene Spielräume konsequent nutzt. Und drittens kann über ein umfassendes Finanzdienstleistungsabkommen mit der EU nachgedacht werden, um die Marktzugangproblematik umfassend und langfristig zu lösen.

«DIE KUNDEN SIND OFT IM AUSLAND. DIE ARBEITSPLÄTZE ABER BEFINDEN SICH IN DER SCHWEIZ.»

Am Beispiel von Italien zeigt sich momentan für KMU-Privatbanken die Problematik von bilateralen Gesprächen mit einzelnen Ländern exemplarisch, wie das Interview mit Marco Netzer (s. unten) zeigt.

Simon Binder

ANZEIGE

SCHÄRER & PARTNER
TREUHAND AG



...für nützliche Lösungen

Schärer & Partner Treuhand AG
Segetzstrasse 28, 4503 Solothurn
Telefon 032 625 54 44, Fax 032 625 54 40
info@schaererpartner.ch, www.schaererpartner.ch