

Schweizer Bank von 18.01.2013, John Wicks

## **Lieber Abgeltung als Amnestie**

**Tessiner Privatbanken hoffen auf das Modell Rubik. Die Einführung einer Abgeltungssteuer würde das wichtige Italien-Geschäft auf eine neue Schiene lenken.**

Das Finanzwesen spielt eine Schlüsselrolle in der Tessiner Wirtschaft. Der Sektor leistete 2011 einen Beitrag von über 17 Prozent zum Bruttoinlandsprodukt und war damit ungleich bedeutender als der Fremdenverkehr. Nur hängt das Wohl der Branche auf Gedeih und Verderb vom Privatkundengeschäft ab. Abgesehen von der kantonalen Banca dello Stato konzentrieren sich die Aktivitäten der Finanzdienstleister zum überwiegenden Teil klar auf die Vermögensverwaltung. Gerade in diesem Bereich hat der Finanzplatz Lugano in den letzten Jahren spürbar an Boden verloren. Im Zuge der Krise litten die Erträge der im Privatkundengeschäft tätigen Banken wie überall stark unter fallenden Börsenkursen und ungünstigen Wechselkursen. Das im Südkanton verwaltete Vermögen dürfte inzwischen auf höchstens 350 Milliarden Franken abgenommen haben. Zum Vergleich: Das Volumen lag Mitte 2007 in einer geschätzten Grössenordnung von 500 Milliarden Franken.

Obwohl das lokale Kreditgeschäft immer neue Höchststände erreicht, haben also nur wenige Banken davon profitiert. Die allermeisten Institute leben von den Anlagen auswärtiger Kunden und sind in ausländischem Besitz. Zwischen 2007 und Ende 2011 ist die Anzahl Banken im Tessin wegen der Probleme im Bereich der Vermögensverwaltung von 75 auf nur noch 64 zurückgegangen, hauptsächlich durch die Aufgabe einer Tessiner Präsenz seitens ausländischer Institute. Der gesamte Personalbestand nimmt ebenfalls ununterbrochen ab. Im Allgemeinen haben sich die Renditen in den letzten Jahren halbiert, heisst es. «Und 2012 wird sicherlich keine Verbesserung gebracht haben», sagt Claudio Generali, Präsident der Associazione Bancaria Ticinese (ABT).

## **Italien im Vordergrund**

Aus geographischen und sprachlichen Gründen entfällt ein wesentlicher Anteil des Tessiner Bankengeschäfts auf italienische Kunden. Die tollen Tage der Apertura- und Lira-Zeiten sind aber längst vorbei. Dafür hat nicht nur die Einführung des Euro gesorgt, sondern vielmehr auch die wiederholten und zu tragbaren Bedingungen angebotenen Steueramnestien der Römer Regierung. In diesem Zusammenhang

wurden in den letzten zehn Jahren nach Angaben der Banca d'Italia Depots mit einem Wert von 100 Milliarden Euro gemeldet. Davon wurden allerdings nur rund 40 Milliarden Euro repatriiert, während der Löwenanteil als deklariertes Vermögen in der Schweiz blieb.

Trotzdem – und auch wenn sich die meisten italienischen Kunden noch für Stillschweigen entschieden haben – hat das Land für den Finanzplatz Lugano deutlich an Bedeutung verloren. Einst stammten rund 80 Prozent des im Tessin verwalteten Vermögens von den südlichen Nachbarn, inzwischen soll der Anteil zumindest bei den grösseren Banken auf unter die 50-Prozent-Marke gefallen sein.

Jetzt stellt sich die Frage, wie es mit dem Italien-Geschäft weitergehen soll. Claudio Generali setzt auf das seit langem in Aussicht gestellte Abkommen zwischen Bern und Rom in Sachen Abgeltungssteuer. Das politische Klima hat sich im Allgemeinen verbessert und Alfredo Gysi, VR-Präsident der BSI und Präsident vom Verband der Auslandsbanken, hat dem Abkommen gute Chancen gegeben. Allerdings haben sich die Hoffnungen einer bevorstehenden Realisierung des Abkommens zerschlagen. Wegen Kritik in italienischen Regierungskreisen am Inhalt und angesichts der Ablehnung eines ähnlichen Rubik-Abkommens durch den deutschen Bundesrat ist nun frühestens nach den Neuwahlen mit einem Abschluss zu rechnen. Immerhin sind die vorbereitenden Gespräche laut Bundesrätin Widmer-Schlumpf «ziemlich weit fortgeschritten» und setzen sich auf technischer Ebene im Januar fort.

Generali glaubt zwar, dass das Abkommen zunächst einen 15-prozentigen Rückgang des verwalteten Vermögens bewirken könnte, erwartet aber als Folge eine «quantitative und qualitative Verbesserung des Tessiner Bankings». Er setzt auf eine eindeutige Weissgeldstrategie und wendet sich auch gegen «Geschäftsanbahnungen», wie sie manche Schweizer Banken in Deutschland gepflegt haben. «Die Banken werden sich anpassen müssen. Alles andere wäre tödlich», meint er dazu.

### **Neue Geschäftsfelder**

Obwohl der Finanzplatz Lugano nach wie vor weitgehend auf die Treue seiner italienischen Klienten angewiesen ist, spielen andere Auslandsmärkte eine immer grössere Rolle. Auch wenn unter den Tessiner Instituten wohl nur einzelne wie die BSI und Cornèr Banca gross genug sind, eigene Auslandspräsenzen zu halten, geht überall die Suche nach neuen Märkten jenseits der Landesgrenzen weiter. Laut ABT-Direktor Franco Citterio gehören dazu Russland, das übrige Osteuropa, der Nahe Osten und die Golfstaaten, die Türkei und Südamerika.

Gleichzeitig wird für das Tessin als Standort für ausländische Finanzdienstleister geworben. So entstand vor zwei Jahren auf Initiative der ABT und der Kantonsregierung die Fondazione Ticino for Finance. Ansprechpartner sind die Manager von Hedge- und Anlagefonds sowie Private-Equity-Firmen, Family Offices und Rohstoffhändler. Fokus dieser Anstrengungen ist die Präsentation des Kantons als Stand- und Wohnort für die jeweiligen Disziplinen mit niedrigen Steuern, grosser Lebensqualität und vielen Fachkräften.

Besonders angepeilt werden zunächst einmal Unternehmen in Italien und Grossbritannien. Neben dem allgemeinen Informations-Kit «Ticino Swiss Tailor Made Finance» und massgeschneiderten Broschüren für die einzelnen Zielgruppen hat die Stiftung bereits Roadshows in Lugano und London durchgeführt. Im März folgt eine Präsentation in London über den Rohstoffhandel. Weitere Anlässe sind geplant. Hinzu kommen Kurse des Centro di Studie Bancari, das seinen Sitz in Vezia mit dem Bankenverband teilt und wo unter anderem Kurse für italienische Studenten – aber auch über italienische Themen – angeboten werden.

Das Tessin kann bereits mit Erfolgen im Hedge-Fonds-Bereich aufwarten. Es sind gegen 20 Manager mit einem Anlagevolumen von mehr als 10 Milliarden Franken in 30 bis 40 Fonds, erklärt Citterio. Auch für Rohstoffhändler stehen die Chancen gut. Hier kann Lugano schon mit einem grossen Namen aufwarten: Die dort angesiedelte Duferco zählt zu den weltgrössten Stahlhändlern.

Die bankmässigen Aktivitäten im Kanton selbst verlaufen viel weniger problematisch als die ausschlaggebende Vermögensverwaltung für Auslandskunden. So registriert die Kantonbank, die 2011 fast einen neuen Rekordgewinn buchte, eine sehr gute Lage auf dem Hypothekarmarkt. Grund sei «ein grosses ausländisches Interesse» an Tessiner Immobilien. Gerade diese Entwicklung wirkt sich positiv auf das einheimische Privatkundengeschäft aus. Nach wie vor strömen nicht nur Deutschschweizer auf Häusersuche über den Gotthard, sondern auch Ausländer – etwa Deutsche – die gern zu Steuerinländern werden möchten.

Noch bleibt im Tessiner Bankenwesen eine Frage offen: Was wird aus der BSI? Aus Italien heisst es, der Mailänder Versicherungskonzern Generali als Besitzer suche einen Käufer. Könnte die einzige Banca della Svizzera Italiana wieder schweizerisch werden? Watch this space!