

Präsidentenrede Bankiertag vom 6. September 2011

Erfolge, Herausforderungen und Chancen

Patrick Odier, Präsident, Schweizerische Bankiervereinigung

Sehr geehrte Damen und Herren

Vor zwei Jahren wurde ich zum Präsidenten der Schweizerischen Bankiervereinigung gewählt. In diesen beiden Jahren haben wir ganz wichtige Weichenstellungen für die Zukunft des Finanzplatzes Schweiz vorgenommen. Vor zwei Jahren waren die Kritiker der Abgeltungsteuer zahlreich. Heute – nachdem mit Deutschland und Grossbritannien eine positive Lösung gefunden wurde – hat die Finanzplatzstrategie 2015 plötzlich zahlreiche Väter. In meinem Referat möchte ich selbstverständlich diese Abkommen würdigen. Aus aktuellem Anlass muss ich leider auch ein paar Bemerkungen zur Crossborderthematik mit den USA machen. Dann möchte ich kurz auf ein paar andere Themen eingehen, welche im letzten Jahr viel Engagement der Bankiervereinigung benötigten. Das Schwergewicht meiner Ausführungen soll aber auf die Zukunft gerichtet sein. Ich werde Ihnen darlegen, was es braucht, um auch unter neuen Rahmenbedingungen erfolgreich zu bleiben.

Abkommen mit Deutschland und Grossbritannien – fair, ausgewogen, im Interesse der Kunden

Im Grossen und Ganzen wurden die epochalen Steuerabkommen mit Deutschland und Grossbritannien in der Schweiz gut aufgenommen. Leider ist uns Schweizern eigen, dass wir uns immer auf die negativen Aspekte stürzen. Das Glas ist oft halb leer und nicht halb voll. Zukunftsangst und nicht Aufbruchsstimmung prägen unser Denken. Dies hat sich auch wieder bei verschiedenen Äusserungen zu den Steuerabkommen gezeigt. Lassen Sie mich daher nochmals Folgendes klar festhalten:

1. Die Steuerabkommen müssen in ihrer Gesamtheit beurteilt werden. Es liegt in der Natur der Sache, dass Kompromisse gemacht werden müssen, will man zu einem Abschluss gelangen.
2. Die Zielsetzungen der Abkommen für den Schweizer Finanzplatz wurden erreicht:
 - Die Kunden können mit einer fairen Lösung ihre Steuerschulden regularisieren. Die finanzielle Privatsphäre bleibt gewahrt.
 - Die Banken haben ihre Treuepflicht gegenüber ihren Kunden eingehalten und können ihr Wachstumspotential in den beiden Ländern dank eines verbesserten Marktzutritts besser ausschöpfen. Kauf und Verwertung von gestohlenen Daten gehören der Vergangenheit an, und Bankmitarbeiter können für vergangene Verfehlungen ihrer Kunden nicht mehr belangt werden.
 - Deutschland erhält ohne Kosten und Aufwand das ihm zustehende Steuersubstrat aus der Vergangenheit und der Zukunft.
 - Die Schweiz konnte ein grosses bilaterales Problemfeld dauerhaft lösen.

Kurz: Die Steuerabkommen ermöglichen den Banken in der Schweiz, einen Schlussstrich unter die Vergangenheit zu ziehen und neue Wachstumschancen wahrnehmen zu können. Dass dies nicht gratis kommt, war allen klar. Aber der Preis in Form von Umsetzungskosten von rund CHF 500 Millionen, Garantiezahlungen oder Massnahmen zur Systemkontrolle ist angemessen und fair. Ich möchte mich an dieser Stelle nochmals ausdrücklich bei der Schweizer Verhandlungsdelegation unter der umsichtigen Führung von Staatssekretär Ambühl für den grossen Einsatz bedanken. Nun gilt es, rasch ähnliche Abkommen mit anderen europäischen Ländern abzuschliessen.

Crossbordergeschäft mit den USA – Lösung im Rahmen bestehender Gesetze

Leider war nach dem Staatsvertrag über die UBS nicht alles ausgestanden. Zu mächtig sind die USA. Zu robust ist das Vorgehen der US-Staatsanwälte und zu sorglos war vielleicht das frühere Geschäftsgebaren einzelner Banker. Die Schatten der Vergangenheit holen uns einmal mehr ein. Ich kann keine rechtliche Beurteilung der einzelnen Fälle abgeben. Ich weiss aber, dass ein global aufgestellter Finanzplatz wie die Schweiz nicht erfolgreich sein kann, ohne mit den USA Geschäfte zu tätigen. Ich verstehe die Schweizer Politik, die sich entweder über das unzimperliche Vorgehen der USA beklagt oder die Banken einmal mehr für ihr vergangenes Verhalten kritisiert. Fakt ist aber, dass der Bankensektor das Problem nicht im Alleingang lösen kann und angeklagte Schweizer Banken für unsere Volkswirtschaft

sehr schädlich wären. Eine Lösung muss gefunden werden. Sie sollte folgenden Kriterien entsprechen:

- Die Lösung muss globale Gültigkeit haben, abschliessend sein und bestehendem Schweizer Recht entsprechen. Zu diesem Zweck müssen unser Land und unsere Regierung geschlossen auftreten und auf allen Ebenen ihre Interessen vertreten.
- Ein zweiter Staatsvertrag muss vermieden werden. Die USA müssen das anerkennen. Wir haben ein noch gültiges und ein neu ausverhandeltes Doppelbesteuerungsabkommen mit den USA abgeschlossen. Diese beiden Staatsverträge wurden für genau solche Fälle geschaffen. Die Lösung muss sich in deren Rahmen finden lassen. Die USA sollten sich ein Beispiel an den Steuerabkommen mit Deutschland und Grossbritannien nehmen. Bilaterale Probleme unter befreundeten Staaten sollten einvernehmlich gelöst werden.
- Die Banken müssen für allfällig gesetzwidriges Geschäftsgebaren oder Fehlverhalten ihrer Mitarbeiter in den USA geradestehen. Dabei dürfen aber keine Schweizer Gesetze verletzt werden.

Es gilt, den Gesprächspartnern in Übersee diese Rahmenbedingungen verständlich zu machen. Mit guten Argumenten stösst man bei den pragmatischen USA sicher auf Verständnis.

Weitere wichtige Herausforderungen und konkrete Ergebnisse

Zusätzlich zu den erwähnten Entwicklungen beschäftigt sich die Bankiervereinigung zurzeit mit anderen strategischen Themen. Das Engagement bei diesen Herausforderungen war und ist sehr gross. Wir haben Fortschritte gemacht und Erfolge verbucht.

Nachfolgend gehe ich auf vier exemplarische Themen kurz näher ein.

1. Ein besonders wichtiges Thema der letzten 12 Monate war natürlich Too-big-to-fail. Wir konnten unsere Anliegen vor allem im Gesetzgebungsprozess einbringen und haben auf allen Stufen die Interessen des Finanzplatzes vertreten. Ein Erfolg unserer Anstrengungen war z.B., dass in der Vorlage die Revisionsklausel deutlich verstärkt wurde. Unser immer wieder vorgebrachtes Argument der internationalen Wettbewerbsfähigkeit hat seine Wirkung nicht verfehlt. Wir haben uns ebenfalls stark für den Eigenmittelrabatt eingesetzt, der den Banken zusteht, die sich organisatorisch so aufstellen, dass eine unwahrscheinliche Abwicklung vollzogen werden kann.

2. Ein weiteres grosses Regulierungsprojekt ist die Alternative Investment Funds Manager (AIFM) Directive. Sie regelt die Verwaltung, Verwahrung und den Vertrieb von kollektiven Kapitalanlagen, die nicht unter die UCITS-Richtlinie, die bestehende EU-Regelung für „normale“ Anlagefonds, fallen. Sorgen bereitete uns die Gefahr, dass wir nur noch einen beschränkten Marktzugang hätten. Wir haben diese Befürchtung mehrfach öffentlich und in persönlichen Gesprächen geäussert und uns gemeinsam mit anderen Staaten für eine pragmatische Umsetzung der Richtlinie eingesetzt. Mit Erfolg: Die endgültige Richtlinie sieht die Möglichkeit vor, das Portfolio Management und/oder das Risk Management für in der EU aufgelegte Anlagefonds an einen in der Schweiz niedergelassenen Manager zu delegieren, sofern dieser von der FINMA beaufsichtigt wird.
3. FATCA, dieses überdimensionierte Gesetz aus den USA, das weit mehr kosten wird, als es je an zusätzlichen Steuereinnahmen einbringt, ist ein weiteres Beispiel für nachhaltiges und hartnäckiges Lobbyieren. Die Bankiervereinigung war eine der ersten Organisationen, welche die Umsetzungsprobleme aufgezeigt und bei den US-Behörden angemerkt hat. Andere Länder sind diesem Beispiel gefolgt. Nun haben die USA das Inkrafttreten um ein Jahr hinausgeschoben. Diese Herausforderung ist speziell anspruchsvoll, aber ich bin zuversichtlich, dass auch bei den Ausführungsbestimmungen das letzte Wort noch nicht gesprochen ist.
4. Seit einigen Monaten sind wir in intensiven Gesprächen mit der FINMA über eine Verstärkung unserer Richtlinie über grundpfandgesicherte Kredite. Dabei möchten wir sicherstellen, dass auf dem schweizerischen Immobilienmarkt weiterhin Wettbewerb herrscht. Es ist erfreulich, dass wir mit unseren Überlegungen durchgedrungen sind und die Richtlinie auch in Zukunft keine einschränkenden quantitativen Vorgaben beinhalten wird. In den letzten Wochen hat nun der Bundesrat im Rahmen seiner Massnahmen zur Bekämpfung der Frankenstärke überraschenderweise wieder Vorschläge von quantitativen Zielsetzungen ins Spiel gebracht. Wir werden uns auch hier klar im Interesse der Kunden und eines gut funktionierenden Marktes für eine liberale Lösung einsetzen.

Wachstum auf starker Basis

Der Schweizer Finanzplatz basiert auf vier Kernwerten: Stabilität, Universalität, Verantwortlichkeit und Exzellenz. Sie ermöglichen Swiss Banking erst die notwendige Differenzierung und erlauben uns dadurch eine einzigartige Positionierung im internationalen Wettbewerb. Stabilität zeigt dabei auf, dass der Finanzplatz stark von Schweizer Werten geprägt ist. Gerade im Ausland sind die politische Stabilität, die Rechtssicherheit oder die Währungsstabilität wichtige Faktoren. Die Universalität zeichnet die globale Dienstleistungspalette der Banken in der Schweiz aus. Universalbanken sichern den Erfolg des Finanzplatzes, nicht Spezialistentum. Hohe Diversifikation, Offenheit und Vernetztheit sind weitere Ausprägungen. Wir agieren global und lokal. Die Verantwortlichkeit umschreibt die Haltung der Akteure auf unserem Finanzplatz. Wir verhalten uns regelkonform («compliant») im In- und im Ausland. Die Interessen unserer Kunden stehen im Zentrum und das Recht auf Schutz der Privatsphäre bleibt – wie vorher erläutert - ein wichtiger Pfeiler. Auch nehmen wir unsere Verantwortung gegenüber der Gesellschaft, anderen Wirtschaftsakteuren und der Umwelt wahr. Die Exzellenz steht für unsere professionellen, hochstehenden und innovativen Dienstleistungen, die sich noch stärker an der Performance für unsere Kunden ausrichten sollen. Um dies zu erreichen, brauchen wir gut ausgebildete, kompetente und talentierte Mitarbeitende auf allen Stufen. Auf dieser Position der Stärke gilt es zu bauen. Die Schweiz und ihr Finanzplatz sollten nicht zu bescheiden sein. Alle zukünftigen strategischen Entwicklungen müssen diesen Kernwerten entsprechen.

Wir haben in den letzten Jahren nicht nur Probleme der Vergangenheit gelöst, sondern auch Überlegungen für die Zukunft angestellt. Die Finanzplatzstrategie 2015 mit ihren vier Säulen Fokus auf versteuerte Vermögen, Regularisierung der Vergangenheit, Schutz der Privatsphäre und Wachstum bildet dabei die Basis. Bei den ersten beiden Säulen sind wir mit den eingangs besprochenen Steuerabkommen einen entscheidenden Schritt vorangekommen. Wie steht es aber um die beiden anderen Säulen?

Das Bankkundengeheimnis ist eine demokratische Errungenschaft, welche die finanzielle Privatsphäre schützt. Vermögen werden also geschützt und nicht versteckt. Und dieser dringend notwendige Schutz besteht wie bis anhin weiter für versteuerte Vermögen. Gerade in der heutigen Zeit, in der das Private immer weiter zurückgedrängt wird, in der Unsicherheit und Instabilität herrschen, ist dieser Schutz für viele Kunden aus dem Ausland ein zentrales Element für ihre Vermögensanlage. Die Bankiervereinigung wird sich auch in Zukunft allen

Bestrebungen widersetzen, die dieses legitime Recht eines jeden Bürgers in der Welt beschneiden. Das bedeutet für uns auch, dass wir sämtliche weiteren Anpassungen des globalen OECD-Standards sehr genau prüfen müssen. Weder Orwell noch Rasterfahndungen sind im Interesse von freien Bürgern. Unter diesem Gesichtspunkt muss auch unsere dezidierte Kritik am überstürzten und unkoordinierten Vorgehen bei den Sperrungen von Potentatengeldern im Zusammenhang mit den Umwälzungen im Nahen Osten gesehen werden. Das Vorgehen hat zu Verunsicherungen unter unseren Kunden aus dieser Gegend geführt. Zum Glück sind unsere Argumente rasch auf offene Ohren gestossen. Ein Gesetz, das Klarheit und Rechtssicherheit bringen wird, ist aufgegleist.

Die vierte Säule, also die Schaffung von zusätzlichem Wachstum, bleibt eine dringende Aufgabe. Um unsere führende Wettbewerbsposition weiter zu verstärken, müssen die rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen laufend verbessert werden. Gleichzeitig müssen auch neue Wachstumsfelder identifiziert und entwickelt werden.

Zuerst gilt es einzelne Wachstumshemmnisse wie die Stempelsteuer abzuschaffen. In der Vergangenheit war die Schweiz mit ihrer pragmatischen Gesetzgebung und Regulierung führend. Die Geldwäschereibekämpfung oder die – wie bereits erwähnt - strengen Regeln zu Potentatengeldern sind genauso gute Beispiele dafür wie jüngst die Gesetzgebung zu TBTF. Will man diese Position beibehalten, muss sorgfältig darauf geachtet werden, dass bestehende und neue Massnahmen im Inland internationalen Standards entsprechen. In diesem Zusammenhang darf auch die offizielle Schweiz durchaus offensiver sein. In einer globalen Welt müssen unsere Politiker und Behörden in Zukunft stärker darauf hinarbeiten, dass wir mit unseren Regeln globale Standards setzen können. Um dies zu erreichen, müssen wir uns noch besser vernetzen und in den internationalen Organisationen pro-aktiv einbringen.

Die Zusammenarbeit mit unserem Regulator, der Finma, muss schliesslich intensiviert werden. In Einzelfragen sind wir nicht immer gleicher Meinung. Alles andere wäre nicht natürlich. Aber das Ziel ist das Gleiche: wir wollen einen erfolgreichen und wettbewerbsfähigen Finanzplatz mit einem guten Ruf, der seinen nationalen und internationalen Kunden Top-Dienstleistungen und Produkte anbietet. Gemeinsame Interessenvertretung im Ausland und enge Kooperation im Inland sind die Voraussetzungen dafür.

Um Wachstum in der Schweiz zu erzielen, braucht es vor allem in potentiell attraktiven Geschäftsfeldern wie beispielsweise dem Asset Management günstige

Rahmenbedingungen. In diesem Geschäftsfeld muss das rechtliche und regulatorische Umfeld so angepasst werden, dass einerseits die Schweiz neue, internationale Regulierungen (AIFM/ UCITS) übernehmen kann. Andererseits soll aber auch die Möglichkeit geschaffen werden, neue margenträchtige Produkte beispielsweise im Bereich der Hedge Funds oder Private Equity aus der Schweiz anzubieten.

Im Übrigen bietet das Asset Management bedeutende Synergien mit dem traditionellen Private Banking, wo unsere Expertise einzigartig ist. Die Schweiz bleibt DER Hub für die Anlage von Vermögen. Sie muss noch mehr DAS Gateway werden für Vermögende aus Asien, Lateinamerika oder dem Nahen Osten, die Anlagemöglichkeiten suchen.

So tragen in der Tat die so genannten Emerging Markets heute mehr zum weltweiten Wachstum bei als die entwickelten Länder, was eine beachtliche Wohlstandsentwicklung in diesen Ländern zur Folge hat. Immer mehr Menschen erhalten die Chance auf einen beruflichen Aufstieg und eine persönliche Entwicklung. Die Schweiz – als Weltmarktführerin in der grenzüberschreitenden Vermögensverwaltung mit einer Jahrhunderte alten Tradition und Expertise – befindet sich somit in einer einzigartigen Position, um in der Verwaltung dieses neu geschaffenen Vermögen eine führende Rolle zu spielen.

Um aber in den erwähnten zukünftigen Geschäftsfeldern erfolgreich zu sein, ist ein grosses Reservoir an Talenten von internationalem Format in allen Bereichen der Wertschöpfungskette unabdingbar. Der Finanzplatz und die einzelnen Banken, die vor Jahren mit dem Swiss Finance Institute (SFI) eine wichtige Grundlage dafür gelegt haben, müssen noch mehr Mittel in die Ausbildung stecken. In diesem Zusammenhang sollten auch die verschiedenen Qualifizierungs- und Zertifizierungsverfahren für Bankmitarbeitende wie sie bei den Banken bereits existieren, zentral akkreditiert werden, sofern sie gemeinsam zu definierenden Mindestanforderungen genügen.

Meine Damen und Herren, wie ich dargelegt habe, dürfen wir zuversichtlich in die Zukunft blicken. Was ist aber zusätzlich zu tun, damit die notwendigen Anpassungen kontrolliert ablaufen können und das mögliche Wachstum auch generiert werden kann?

1. Der Finanzplatz muss sich besser präsentieren, und zwar im In- und im Ausland. Das 100-Jahr-Jubiläum im nächsten Jahr wird eine Bühne dafür bieten. Wir müssen unser Licht nicht immer unter den Scheffel stellen. Diskretion im Interesse der Kundschaft ist gut, Offenheit und Selbstbewusstsein gegenüber den Herausforderungen ist noch besser. Wir müssen selbstsicher und nicht arrogant, partnerschaftlich und nicht egoistisch, offensiv und nicht defensiv auftreten.

2. Der Erfolg der Schweiz basiert auch auf ihrer Kleinräumigkeit, der Flexibilität, der Konsensfähigkeit und einem guten Mass an Pragmatismus. Maximalforderungen, Dauerwahlkampf oder Ideologisierung haben in unserem austarierten politischen und wirtschaftlichen System keinen Platz und werden unser Land im globalen Wettbewerb nicht stärken, sondern schwächen. Wir müssen die Probleme der Zukunft angehen und nicht immer und immer wieder die Konflikte der Vergangenheit austragen.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich zum Schluss kommen und zusammenfassen:

- Die Steuerabkommen mit Deutschland und Grossbritannien sind für den Schweizer Finanzplatz ein Meilenstein und bieten die Voraussetzung für Wachstum und Stabilität.
- Die Crossborder-Problematik mit den USA kann gelöst werden. Die USA müssen aber verstehen, dass die Schweizer Gesetze eingehalten werden müssen.
- Die Schweizerische Bankiervereinigung setzt sich weiter mit aller Kraft für konkrete und gute Lösungen für die verschiedenen Herausforderungen auf unserem Finanzplatz ein.
- Das Bankkundengeheimnis schützt Vermögen und versteckt es nicht. Dieser Schutz bleibt wichtig.
- Der Finanzplatz Schweiz kann aus einer Position der Stärke weitere Geschäftsfelder auf- und ausbauen.

Ich möchte nicht schliessen, ohne allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Geschäftsstellen einen ganz grossen Dank auszusprechen. Sie haben sich mit viel Engagement und grosser Kompetenz für die Anliegen des Finanzplatzes eingesetzt. Ihnen gebührt ein grosser Applaus.