

«Wir haben noch einige Trümpfe in der Hand»

Der Cross-Border-Geldzufluss in die Schweiz schwillt wieder an, nicht zuletzt deshalb, weil die Banken sich vermehrt auf die Wünsche ihrer Kunden ausrichten. Dennoch muss der Finanzplatz Schweiz seine Rahmenbedingungen konsequent verbessern, will er seine hervorragende Stellung im internationalen Wettbewerb bewahren. Dr. Alfredo Gysi, Präsident des Verbandes der Auslandsbanken in der Schweiz, im Gespräch mit Brigitte Strebel.



Interview mit Dr. Alfredo Gysi
Vorsitzender der Geschäftsleitung
Banca della Svizzera Italiana BSI
und Präsident des Verbandes
der Auslandsbanken in der Schweiz

PRIVATE: Der Bankenplatz Lugano hat eine harte Phase der Restrukturierung hinter sich. Wohin geht die Reise?

Dr. Alfredo Gysi: Lugano hat eine schwierige Zeit hinter sich. Zur Börsenkrise Anfang des neuen Jahrtausends gesellten sich die beiden Steueramnestien der italienischen Regierung. Trotzdem hat sich der Tessiner Bankenplatz relativ schnell erholt. Laut Statistik liegen die Kundenvermögen bereits wieder über der Zeit der Börsenkrise und der beiden Amnestien in Italien. Auch die Rentabilität der Banken im Tessin ist wieder auf einem guten Niveau angelangt.

PRIVATE: Worauf führen Sie dies zurück?

Gysi: Wir ziehen vermehrt sogenannte Cross-Border-Gelder an. Der Kunde hat die Möglichkeit, sein Vermögen treu-

händerisch über eine italienische Treuhandgesellschaft (die sogenannten «Fiduciaria Statica») in der Schweiz verwalten zu lassen, wobei die «Fiduciaria Statica» das Vermögen unter Wahrung der Anonymität in Italien versteuert. Der Kunde profitiert von der in der italienischen Gesetzgebung vorgesehenen Anonymität, versteuert sein Vermögen, ohne es in seiner Steuererklärung aufführen zu müssen, und hat vor allem den Vorteil, die Dienstleistungen der Schweizer Banken in Anspruch nehmen zu können. Und was das Private Banking angeht, liegt die Qualität der Dienstleistungen weit über unseren direkten Konkurrenten in Italien.

PRIVATE: Bietet Ihre Muttergesellschaft Generali solche Treuhandgesellschaften in Italien an?

Gysi: Nein, wir verfügen, wie einige andere Schweizer Institute, über eigene Strukturen in Italien.

PRIVATE: Dass diese versteuerten Gelder in die Schweiz fließen, ist das eine, aber letztlich muss doch die Rendite nach Steuern stimmen. Spielt der freie Wettbewerb in der Performance gegenüber der italienischen Konkurrenz?

Gysi: Jawohl, und da haben wir doch einige Trümpfe in der Hand. Die Kultur des Private Banking, wie wir sie in der Schweiz kennen, ist in Italien erst im Aufbau. Der italienische Kunde schätzt weiterhin die Qualität der Betreuung, wie wir sie hier im Tessin anbieten, ebenso wie die internationale und auf Performance ausgerichtete Produkte- und Dienstleistungspalette.

PRIVATE: Ihre Bank war immer schwergewichtig im Private Banking aktiv. Haben Sie inzwischen Ihre Strategie geändert?

Gysi: Im Gegenteil, wir haben unseren Fokus auf das Private Banking noch weiter verstärkt. Von den 55 Mrd. Franken Vermögen, die wir heute verwalten, entfallen über 52 Milliarden auf das Geschäft mit vermögenden Privatkunden und 3 Milliarden auf institutionelle Kunden. Wir haben die Struktur der Bank in den letzten Jahren konsequent auf die Beantwortung der Kundenbedürfnisse ausgerichtet. Demzufolge wurde das gesamte Angebot von Dienstleistungen und Produkten neu auf die verschiedenen Kundensegmente zugeschnitten. Insbesondere spielen Absolute Returns sowie Performance Fees eine immer wichtigere Rolle.

PRIVATE: Somit mischen Sie im Hedge-Funds-Geschäft mit?

Gysi: Im Fund-of-Hedge-Funds-Bereich sind wir sehr aktiv geworden. Wir bieten unseren Kunden den Zugang zu den besten Fonds und bieten auch die Möglichkeit, unsere Dienstleistung über eine Performance Fee zu entgelten.

PRIVATE: Also produzieren Sie nicht mehr alles selbst?

Gysi: Das machen wir schon lange nicht mehr.

PRIVATE: Somit haben Sie die Wertschöpfungskette aufgebrochen. Wo liegt dann Ihre Stärke?

Gysi: Unsere Stärke liegt eindeutig in der langjährigen Kundenbeziehung und in der Fähigkeit, die Bedürfnisse unserer Kunden zu verstehen. Wir haben die Wertschöpfungskette sozusagen umgekehrt, indem wir statt von den Produkten von den Kundenbedürfnissen ausgehen, das geeignete Angebot zusammenstellen und die weltweit besten Spezialisten hinzuziehen, um

die benötigten Produkte zur Verfügung zu stellen.

PRIVATE: Woher stammen Ihre Kunden? Nach wie vor hauptsächlich aus Italien?

Gysi: Natürlich sind wir, historisch gesehen, schwergewichtig auf die Tessiner und italienische Kundschaft ausgerichtet. Seit Jahren liegt aber ein wichtiger Teil unseres Wachstums in nicht-europäischen Märkten, insbesondere Südamerika, Mittlerer Osten und Asien.

PRIVATE: Aber Asien ist doch ein sehr schwieriger Markt. Hier ist letztlich ein globaler Brand entscheidend.

Gysi: Das stimmt. Aber hier können wir die Zugehörigkeit zur Generali-Gruppe ausspielen. In China, zum Beispiel, ist Generali erfolgreich durch Generali China Life Insurance, einem Joint-venture mit China National Petroleum, vertreten. Dabei spielen die BSI-Filialen in Zürich und Genf eine zunehmend wichtigere Rolle. Das Schwergewicht für die extra-europäischen Märkte verlagert sich von Lugano in Richtung Genf und Zürich.

PRIVATE: Haben Sie vor, ins Segment der Mass Affluents vorzustossen? Leistet hier die Muttergesellschaft Generali ebenfalls aktiven Support?

Gysi: Nein, das Geschäft mit den High Net Worth Individuals ist und bleibt unser Kerngeschäft.

PRIVATE: Wenn Sie sich schon auf das Geschäft mit der vermögenden Kundschaft konzentrieren, arbeiten Sie auch mit Family Offices zusammen?

Gysi: Aber sicher, wobei die breite Produktpalette im Wealth-Management-Bereich und unsere Kompetenzen in der Selektion der weltweit besten Anbieter für die verschiedenen Asset Classes eine zunehmend wichtige Rolle einnehmen.

PRIVATE: Sie haben erwähnt, Sie seien nur in geringem Ausmasse im Geschäft mit institutionellen Kunden engagiert. Aber nimmt das Family-Office-Geschäft nicht zunehmend einen institutionellen Charakter an? Hier stellen doch die Manager von Family Offices konkrete und harte Bedingungen.

Transaction Banking liegt im Trend

Alfredo Gysi sieht ein grosses Potential für das Transaction Banking in der Schweiz. Dies vor allem wegen ihres guten Rufs punkto Datenschutz und Datensicherheit. Der Druck auf viele Institute, die nicht über die kritische Masse verfügen, ihr Transaktionsgeschäft auszulagern, wächst. Aber auch im Ausland bieten sich viele Marktnischen. Mit B-Source hat die BSI eine im Transaction Banking aktive Gesellschaft gegründet, die mittlerweile für mehrere Banken in der Schweiz und im Ausland sowohl das Back Office als auch die IT-Infrastruktur betreibt. Bereits heute bedient B-Source ausländische Kunden in Singapur, Paris, Monaco, Malta und auf den Bahamas.

Gysi: Technisch gesehen, stimmt es, aber auch bei Family Offices spielen die persönliche Beziehung und das Vertrauen des Kunden eine entscheidende Rolle.

PRIVATE: Das Family Office und das Trust-Geschäft haben viele Gemeinsamkeiten. Die Schweiz will nun das Haager Abkommen unterzeichnen. Wie werten Sie dies als Präsident der Auslandsbanken in der Schweiz?

Gysi: Als Präsident des Verbandes der Auslandsbanken in der Schweiz unterstütze ich die Unterzeichnung des Haager Abkommens, für die unser Verband sich seit Jahren eingesetzt hat. Ich bin überzeugt, dass das Trust-Geschäft in Zukunft eine bedeutende Rolle für das Schweizer Private Banking spielen wird, vor allem auch in Anbetracht der internationalen Akzeptanz, welche heute den Trusts entgegengebracht wird.

PRIVATE: Die Verhandlungen mit der EU, die MiFID-Richtlinien der Europäischen Kommission und die US-Gesetzgebung mit «Sarbanes-Oxley» und «Qualified Intermediary Status» haben auch für die Schweiz Konsequenzen. Ausserdem hat die Swift-Affäre am Lack des Schweizer Bankgeheimnisses gekratzt. Dieses von den Banken benutzte Devisentransfernetz hat den US-Behörden seine Datenbanken geöffnet.

Gysi: Die Swift-Affäre hat nicht am Lack des Schweizer Bankgeheimnisses gekratzt, im Gegenteil! Der Kunde weiss heute, dass er, sobald sein Geld wegen einer internationalen Überweisung die Schweiz verlässt, nicht mehr auf den Schutz seiner Privatsphäre zählen kann, die ihm das Bankgeheimnis gewährt. Wir sollten dies bei unseren Überlegungen zur Weiterentwicklung der «Swiss Value Chain» nicht

vergessen! Wichtig ist hingegen für unsere europäischen Kunden die Stabilität der Beziehungen der Schweiz zur EU. Und hier haben wir mit dem Abkommen über die Zahlstellensteuer ein wichtiges Ziel erreicht, das seitens unserer Kunden sehr positiv beurteilt wurde.

PRIVATE: Sie sehen somit keinen weiteren unmittelbaren Druck auf das Bankgeheimnis zukommen?

Gysi: Das Verhandlungsergebnis der Bilateralen II ist ein Erfolg für den Finanzplatz Schweiz. Das Bankgeheimnis ist heute kein Thema auf internationaler politischer Ebene, und die Beziehung zur EU ist heute stabil.

PRIVATE: Wie wichtig ist das Trust Banking für den Finanzplatz Schweiz?

Gysi: Wir hätten einen weiteren Pfeil im Köcher, der international anerkannt ist und den wir vorteilhaft in unser Angebot von Private-Banking-Dienstleistungen einbinden könnten.

PRIVATE: Das Trust Banking ist vor allem im angelsächsischen Raum stark verbreitet. Wenn man Grossbritannien als Verbündeten hat, dann ist dies einfacher, als wenn man mit dem Bankgeheimnis allein dasteht.

Gysi: Das Trust Banking beschränkt sich nicht nur auf den angelsächsischen Raum. Es hat inzwischen kontinuierlich im europäischen Raum Anerkennung gewonnen. Wir haben meines Erachtens viel zu lange mit der Unterzeichnung der Haager Konvention zugewartet.

PRIVATE: Sind Sie der Meinung, dass der Finanzplatz Schweiz seine Rahmenbedingungen gegenüber Konkurrenten wie Hongkong und Singapur noch weiter verbessern könnte?

Gysi: Andere Finanzplätze wie London, Singapur und Hongkong verbessern ihre Rahmenbedingungen kontinuierlich, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. In der Schweiz haben wir den «Swiss Finish» vor allem dazu eingesetzt, den Ruf des Finanzplatzes zu festigen. Das ist sicher sehr wesentlich; wir sollten aber auch vermehrt die Wettbewerbsfähigkeit in den Vordergrund bringen. Der Finanzplatz lebt vor allem von wettbewerbsfähigen Produkten und Dienstleistungen. Das heisst auch, die Steuerpolitik dementsprechend auszurichten. Hier schlagen wir uns immer noch mit der leidigen Stempelsteuer herum, die uns wettbewerbsmässig enorm schadet. Wir sollten auch, was das Bewilligungsverfahren von Fonds betrifft, effizienter und schneller werden. Ich habe den Eindruck, dass andere Finanzplätze konsequenter die Verbesserung ihrer Rahmenbedingungen anstreben.

PRIVATE: Welche Ziele verfolgen Sie als Präsident der Auslandsbanken in der Schweiz in den nächsten Jahren?

Gysi: Die Auslandsbanken zieht es wegen der Rahmenbedingungen und der Wettbewerbsvorteile in die Schweiz. Aus diesem Grund kämpfen wir für ihren Erhalt und ihre Verbesserung. Wir müssen aber auch darauf achten, dass die Auslandsbanken in keiner Weise gegenüber ihren Konkurrenten in der Schweiz benachteiligt werden.

PRIVATE: Würden Sie ein vermehrtes Finanzplatzmarketing im Stile von Singapur für die Schweiz befürworten?

Gysi: Singapur ist ein ausgezeichnetes Beispiel dafür, wie man ein aktives Finanzplatzmarketing betreiben, gleichzeitig aber, durch eine sehr wählerische Zulassungspolitik, die Qualität und den Ruf des Finanzplatzes verteidigen kann. Die Schweiz braucht aber kein solches aktives Finanzplatzmarketing, da die Anzahl der in der Schweiz vertretenen ausländischen Gruppen bereits sehr hoch ist. Fast 50% aller Banken in der Schweiz, 150 an der Zahl, sind ausländische Banken! Wir müssen hingegen durch eine kontinuierliche Verbesserung der Rahmenbedin-

gungen vermehrt internationale Gruppen dazu bringen, ihre Schweizer Präsenz zum Kompetenzzentrum für spezifische Aktivitäten, zum Beispiel das internationale Private Banking, zu bestimmen. Dadurch können wir den Mehrwert für die Schweiz erhöhen.

PRIVATE: Also gilt es, vermehrt Kunden in die Schweiz zu locken?

Gysi: Ja. Wir wollen die Attraktivität des Standortes Schweiz verbessern und damit Arbeitsplätze schaffen.

PRIVATE: Hat der Franken als Fluchtwährung an Bedeutung verloren?

Gysi: Unsere europäischen Nachbarn verfügen mit dem Euro über eine relativ starke Währung und suchen nicht mehr nach Fluchtwährungen.

PRIVATE: Welches sind die Schlüsselfaktoren für den Finanzplatz Schweiz?

Gysi: Politische Stabilität, Rechtssicherheit intern und im internationalen Kontext, Vertrauenswürdigkeit und konsequenter Ausbau der Wettbewerbsfähigkeit. ●

PRIVATE

Das Magazin für Vermögensberatung und Private Banking

Vorschau Ausgabe 1/2007

Dossier 1: Fonds & Co.
Dossier 2: Immobilien

Anzeigenschluss 3.1.2007

Erscheinungsdatum 23.1.2007

Telefon 052 622 22 11

anzeigen@private.ag