

Quo vadis Bankenplatz Schweiz? Antwort auf deutsche und EU-Regularien: Wo ist der Ausweg?

Der grenzüberschreitende Private-Banking-Markt der Schweiz befindet sich ohne Zweifel in einer noch nie da gewesenen Phase des Umbruchs und der Unsicherheit. Neben den branchenspezifischen Herausforderungen gibt es politische Veränderungen und regulatorische Neuerungen, welche die Geschäftstätigkeit nachhaltig beeinflussen. Im Folgenden sollen der regulatorische Status quo und ein möglicher Weg dargestellt werden.



Von Holger Mai

Vorsitzender der Geschäftsleitung
Frankfurter Bankgesellschaft
(Schweiz) AG

A. Status quo

I. Übersicht über EU-Regularien bzw. deutsche Vorschriften

1. Status Quo

a) Mifid

Die prägenden Vorschriften im Bankgeschäft mit EU-Staaten sind in der Finanzmarkttrichtlinie der EU enthalten, welche als «Mifid» (Markets in Financial Instruments Directive) bekannt ist. Diese Regelungen gelten – mit wenigen Unterschieden in der nationalen Umsetzung – in allen Mitgliedsstaaten der EU. Grundsätzlich betreffen diese Vorschriften lediglich die jeweiligen Gebiete der jeweiligen Staaten. Aufgrund des Ansatzes, den jeweiligen nationalen Markt zu regeln, werden aber auch Vorschriften statuiert, welche den «Inbound»-Fall, also das Erbringen von Finanzdienstleistungen in den nationalen Markt hinein, regeln. Damit sind Institute in sog. Drittstaaten (z.B.

Schweiz, USA, Japan) – zumindest dem Paragraphentext nach – ebenfalls gehalten, gewisse Vorschriften des jeweiligen Ziellandes zu berücksichtigen.

b) Deutsche Gesetze

In Deutschland sind eine Vielzahl von Gesetzen zu berücksichtigen; die für das Bankgeschäft Wesentlichen sollen im Folgenden angesprochen werden.

ba) Wertpapierhandelsgesetz: Deutschland hat die Mifid im Finanzmarkttrichtlinie-Umsetzungsgesetz (FRUG) umgesetzt und damit insbesondere das Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) novelliert. Dieses enthält neben dem Kreditwesengesetz (s. bb) die wesentlichen aufsichtsrechtlichen Vorschriften für das Betreiben von Bankgeschäften mit privaten und professionellen Kunden. Im täglichen (grenzüberschreitenden) Private Banking hat es die grösste Relevanz, regelt es doch u.a. die Aspekte (1) Beratungsprotokolle und (2) Produktinformationsblatt (PIB).

bb) Kreditwesengesetz (KWG): Für eine Schweizer Bank hat die Möglichkeit der Freistellung von einer grundsätzlich erforderlichen Erlaubnis für das Betreiben von Bankgeschäften in Deutschland die grösste Bedeutung. In einem von der deutschen Aufsichtsbehörde Bafin formulierten Merkblatt werden die Voraussetzungen und Folgen eines solchen Freistellungsantrages geregelt. Vereinfacht gesagt, muss eine Schweizer Bank für einen zielgerichteten Marktauftritt in Deutschland einen Markteintritt über ein deutsches Kreditinstitut beantragen; vorbehalten bleibt die Aufnahme einer Geschäftsbeziehung aufgrund der Initiative des Kunden (passive Dienstleistungsfreiheit). Details unter: http://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Merkblatt/mb_050401_grenzueberschreitend.html.

bc) Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB): Nur wenige Jahre nach der Schaffung des Investmentgesetzes wurde das Kapitalanlagegesetzbuch geschaffen. Es regelt wesentliche Aspekte der Regulierung von Investmentfonds, und zwar erstmals in einem Gesetz die offenen und die geschlossenen Investmentfonds gemeinsam. Darin findet sich auch die Regelung zu den «wesentlichen Anlegerinformationen» (KID bzw. KIID).

bd) Honoraranlageberatungsgesetz: Mit Wirkung zum 1. August 2014 gibt es in Deutschland die Honoraranlageberatung. Sie ist eine weitere Form der Anlageberatung; der Berater darf dabei nur vom Kunden bezahlt werden. Alle Banken müssen ihre Kunden vor einer Beratung darüber informieren, in welcher Form sie die Anlageberatung erbringen. Details finden sich im Artikel von Dr. Tobias Fischer in der September-Ausgabe der Zeitschrift «CH-D Wirtschaft» der Deutsch-Schweizerischen Handelskammer.

be) Vermögensanlagegesetz: In diesem Gesetz sind die sog. geschlossenen Fondsanteile geregelt, die nicht bereits vom KAGB erfasst sind (Übergangsvorschriften); auch gibt es ein eigenes Vermögensanlagen-Informationenblatt (VIB).

2. Kommende Regelungen

In der EU und damit auch in Deutschland steht die Verabschiedung der Mifid II und ihrer «Derivateschwester» Mifir (Markets in Financial Instruments) vor der Tür. Die Mifid II muss als Richtlinie in das jeweilige nationale Recht umgesetzt werden, hingegen wird die Mifir als Verordnung unmittelbar gelten.

Die genauen Auswirkungen können erst nach der Vorlage der finalen Fassungen festgestellt werden. Sicher ist aber jetzt schon, dass sie von erheblichem Einfluss auf die nationalen Gesetze sein

werden. Von besonderer Bedeutung werden die Regelungen des jeweiligen nationalen Marktzuganges und die Regelungen in Bezug auf sog. Zuwendungen sein. So wie es jetzt aussieht, verbleibt es bei der Regelungshoheit der einzelnen Länder (in Deutschland somit beim «Freistellungsverfahren»); auch abgesichert durch das Memorandum zwischen beiden Ländern, s.u.) sowie einer grundsätzlichen Zulässigkeit von Zuwendungen.

Ebenfalls vor der Tür steht der automatische Informationsaustausch (AIA) der OECD-Staaten, welcher wohl in zwei oder drei Jahren eingeführt werden wird. Die Meldungen werden die Schweizer Banken vor grosse Herausforderungen stellen, werden doch wohl auch Informationen zu Veräusserungsgeschäften zu melden sein, also Geschäftsvorfällen, die für die Schweizer Steueraufstellung im Privatkundengeschäft ohne Relevanz sind. Auch wird es interessant sein, welche Auswirkungen die Meldungen von Zahlen haben werden, die in der Steuersystematik des Heimatlandes des Kunden ohne Bedeutung sind, wie beispielsweise die Vermögenssaldi von deutschen Kunden. In Deutschland wird die Vermögenssteuer seit 1997 nicht mehr erhoben, folglich findet sich das Kapitalvermögen nicht in der Einkommensteuererklärung.

Schliesslich hat die Bundesregierung Ende Juli 2014 einen Gesetzentwurf eines «Kleinanlegerschutzgesetzes» vorgelegt, mit welchem sie «fortbestehende Regelungslücken» schliessen will. Insbesondere soll die «Transparenz von Vermögensanlagen» erhöht werden; die meisten Veränderungen beziehen sich daher auf das Vermögensanlagengesetz (vgl. A. I. 1. b) be) oben). Das WpHG soll ebenfalls um wenige, jedoch wohl sehr bedeutsame Regelungen erweitert werden. An dieser Stelle soll ein Hinweis auf die Festlegung eines Zielmarktes für jede vertriebene Finanzanlage sowie auf das «Produktinterventionsrecht» der Bafin genügen.

II. Internationales Privatrecht

Es kann an dieser Stelle nicht vertieft auf dieses Gebiet eingegangen werden. Gleichwohl ist diese Rechtsmaterie von essenzieller Bedeutung im Kundengeschäft, führt deren Existenz doch häufig dazu, dass vereinbarte Gerichtsstände bzw. Vereinbarungen zum materiellen Recht unwirksam sind und das materielle

Recht am Wohnort des Kunden zur Anwendung gelangt. Als Stichworte sollen hier das mit Wirkung zum 1. Januar 2011 revidierte Luganer Übereinkommen (u.a.) über die gerichtliche Zuständigkeit bzw. die Rom I und Rom II Verträge (zum Vertrags- und Deliktsrecht sowie zur ungerichtfertigten Bereicherung) ausreichen.

III. Schweizer Regularien

Die Schweizer Vorschriften sind den Lesern bekannt, so dass an dieser Stelle nur ein Ausblick gewagt werden soll. Noch kennt die Schweiz keine der Mifid II bzw. dem WpHG vergleichbare allgemeingültige Regelungen. Hingegen gibt es seit kurzem im Bereich der Fonds eine Vorschrift mit inhaltlichen Ähnlichkeiten, das Kollektivanlagengesetz. Mit dem Vorhaben eines «Finanzdienstleistungsgesetzes» (Fidleg) bzw. eines «Finanzinfrastrukturgesetzes» (Finfrag) und weiterer Vorschriften schickt sich die Schweiz zukünftig an, den EU-Standard vollumfänglich zu übernehmen; es wird wohl allenfalls punktuelle Unterschiede geben.

Nachdem derartige Regularien den Schweizer Banken bisher lediglich von aussen begegneten, werden die Banken inskünftig auch mit Vorgaben ihres heimischen Gesetzgebers konfrontiert werden.

IV. Bilaterale Vereinbarungen

1. Vereinbarungen Deutschland/Schweiz (Memorandum zum gescheiterten Abgeltungssteuerabkommen vom 21. September 2011 (erleichterte Freistellung))

Im Rahmen des geplanten Steuerabkommens zwischen der Schweiz und Deutschland war bereits ein Memorandum ausgearbeitet, welches den Zugang von Schweizer Banken zum deutschen Markt vereinfachen sollte. Nach dem Scheitern des eigentlichen Steuerabkommens haben beide Länder im August 2013 beschlossen, das Memorandum doch anzuwenden und damit ein «vereinfachtes» Freistellungsverfahren für Schweizer Banken bei grenzüberschreitenden Tätigkeiten im Finanzbereich in Deutschland zu etablieren. Hierzu haben die Finma und die Bafin eine Ausführungsvereinbarung mit Wirkung zum 1. Januar 2014 in Kraft gesetzt, welche sich von der «normalen» Freistellung im Wesentlichen wie folgt unterscheidet: Die Schweizer Bank kann sich an den deutschen Markt ohne Einschaltung eines deutschen Kreditinstitu-

tes wenden, dafür muss sie aber u.a. für die Einhaltung deutscher Verbraucherschutzvorschriften Sorge tragen. Erstmals werden hierfür die konkreten Vorschriften genannt, welche – nebenbei bemerkt – über die gesetzlich normierten Erfordernisse hinausgehen.

Schweizer Banken mit bereits erteilter Freistellung, aber auch Banken welche eine Freistellung erstmalig in Betracht ziehen, müssen daher sorgfältig die Vor- und auch die Nachteile beider Varianten evaluieren. Dabei sollte man sich vom Wort «vereinfacht» nicht vorschnell leiten lassen.

Da in der Mifid II offenbar die bestehenden nationalen Marktzugangsregelungen erhalten bleiben, dürfte auch dieses Abkommen in Zukunft Bestand haben.

2. Vereinbarung Deutschland/Schweiz (Vertrieb von Schweizer Effektenfonds in Deutschland bzw. deutschen OGAWs (bestimmte Fonds gemäss §§ 192–213 des KAGB) in der Schweiz)

Ebenfalls bereits im vorgenannten Memorandum angelegt ist die Vertriebsvereinbarung von (bestimmten) Fonds im jeweils anderen Land; auch sie ist zum 1. Januar 2014 in Kraft getreten. Die Finma und die Bafin haben darin den Vertrieb von Schweizer Effektenfonds in Deutschland und den Vertrieb bestimmter deutscher Fonds in der Schweiz geregelt.

Mit dieser Regelung erschliesst sich den Schweizer Effektenfondsanbietern der grösste Markt Europas, und die deutschen OGAWs haben Zugang zu einem der weltweit wichtigsten Finanzmärkte.

B. Quo vadis?

Der Ausweg ist – um es gleich vorwegzunehmen – das Annehmen der Gegebenheiten. Und zwar nicht nur der Gegebenheiten in der Schweiz – dies ist selbstverständlich – sondern auch im Zielland. Die Lösung liegt also einmal nicht in der Diversifikation, sondern in der konsequenten Fokussierung auf einen Kernmarkt.

Im Einzelnen muss eine Schweizer Bank mit grenzüberschreitendem Geschäft mindestens folgende Aspekte berücksichtigen und umsetzen:

(1) Das Schweizer Recht für das nationale Geschäft und zusätzlich die Schweizer Vorschriften für Banken mit grenzüberschreitendem Geschäft, insbesondere

das Finma-Positionspapier zu den Risiken im grenzüberschreitenden Finanzdienstleistungsgeschäft, abrufbar unter <http://www.finma.ch/d/aktuell/Seiten/mm-finma-positionspapier-rechtsrisiken-20101022.aspx>.

(2) Das Aufsichtsrecht im Zielland des Kunden.

(3) Das Zivilrecht im Zielland des Kunden.

(4) Das Verbraucherschutzrecht im Zielland des Kunden.

(5) Das internationale Privat- und Prozessrecht im Zielland des Kunden.

(6) Staatsverträge mit dem Zielland des Kunden.

(7) Das Steuerrecht im Zielland des Kunden.

Schon diese Aufstellung macht offensichtlich, dass derartige Anforderungen für kleinere und selbst mittelgrosse Banken lediglich durch eine konsequente Spezialisierung bewältigt werden können. Nur wenn die Bank ihren Zielmarkt vollumfänglich «versteht» und sich im rechtlichen Bereich sowie bezüglich der Steuerdokumente auf dem Niveau ihrer einheimischen Wettbewerber bewegt, wird sie die Chance haben, die Vorteile einer Schweizer Bankbeziehung auch zukünftig ausländischen Kunden zu offerieren.

Andernfalls besteht die Gefahr, dass sie gute Leistungen in ihrem Kerngeschäft (die professionelle Verwaltung von Geldvermögen) allein dadurch aufs Spiel setzt, dass sie mit ausländischen Rechtsordnungen in Konflikt gerät. Um im Bankenjargon zu bleiben: Die Geschäftsbeziehung ist mit einer unbefristeten Put-Option zugunsten des Kunden belastet, wobei selbst die Prämie des Stillhalters (Bank) aufgrund der neuen Welt und ihrer tieferen Margen nicht mehr erzielt werden kann. Freilich wird die Put-Option im Erfolgsfall nicht ausgeübt werden, auf-

grund der unbefristeten Laufzeit (allenfalls eine Verjährung könnte die Laufzeit beenden) ist die Wahrscheinlichkeit eines krisenfreien Kapitalmarkts aber nicht besonders hoch.

Zudem ist auf die Möglichkeiten früherer Zeiten keine Verlass mehr: Ein ausländischer Kunde wird zunehmend im Ausland klagen können, und ausländische Gerichte werden zunehmend materielles ausländisches Recht zur Anwendung bringen – Gerichtsstandvereinbarungen und Vereinbarung zum materiellem Recht zum Trotz.

Diese Entwicklung ist jedoch nicht (nur) bedrohlich, sie bietet auch Chancen. Eine Bank, welche die genannten Herausforderungen meistert, wird an der Konsolidierung der Bankenbranche allenfalls aktiv teilnehmen und muss sich nur noch mit einer geringeren Anzahl von Konkurrenten auseinandersetzen. Nur die soliden bzw. fokussierteren Banken werden am Markt bleiben. Zudem stellen die unter den hohen regulatorischen und steuerrechtlichen Anforderungen gewonnenen Kundenbeziehungen eine deutlich verlässlichere und kalkulierbarere Basis dar als die Geschäftsbeziehungen der alten Welt. Diese Kunden führen ihr Konto unter voller steuerlicher Transparenz bewusst in der Schweiz und wollen von den besonderen Vorteilen des Bankenplatzes Schweiz profitieren.

Der Trend, Geld in der Schweiz – als wirtschaftlich und politisch eines der stabilsten Länder der Welt – anlegen zu wollen, ist vor dem Hintergrund der ausufernden Staatsverschuldung in der EU und dem angeschlagenen Geschäftsbankensystem in der EU ungebrochen. Aktuell horten viele Bürger in der EU und insbesondere in Deutschland Geld auf unrentablen Tagesgeldkonten, deren Zinsertrag bei weitem selbst die geringe Inflation nicht abdeckt. Gleichzeitig wird

das Einlagensicherungssystem (Stichwort «Bankenunion») in der EU neu geregelt und somit werden künftig neben Aktionären und Bond-Gläubigern auch vermögende Einleger bei einem Bankkonkurs mit herangezogen.

Ein anderer Lakmestest wurde gerade in Spanien «geübt», in dem man eine zwar geringe, aber erstmalige Sondersteuer auf Spareinlagen vereinnahmt hat. Ein Schelm, der Böses dabei denkt. Der europaweite Aufschrei war gering und dürfte nach dem Fall Zypern noch mehr Nachahmer zum verlockenden Nachdenken bringen.

Fest steht weiterhin, dass nicht alle aktuell rund 300 operierenden Geschäfts- und Privatbanken in der Schweiz vom Domestic-Markt Schweiz leben können. Daher ist es für die meisten Banken unabdingbar, die oben beschriebenen Cross-Border-Herausforderungen nicht nur anzunehmen, sondern zielorientiert und fokussiert zu meistern. Daher gilt es mit einer klugen Fokussierung das Machbare nutzbar zu machen. Ist also der Kernmarkt ausgemacht und hat das Management die Bank konsequent auf die genannten Herausforderungen eingestellt, braucht einem nicht Bange um den Bankenplatz Schweiz zu werden. Jedoch wird sich eine Cross-Border-Strategie unter Berücksichtigung und Erfüllung all der obigen regulatorischen Auflagen bei den aufgrund des gesunkenen Zinsniveaus ebenfalls reduzierten Margen auf das verwaltete Vermögen eher auf die Akquisition und Betreuung von vermögenden und sehr vermögenden Kunden konzentrieren müssen, um einen positiven Return on Invest zu erarbeiten. Ein zielführendes und überzeugendes Geschäftsmodell ist dabei die unabdingbare Grundlage für überdurchschnittliches Wachstum und Erfolg sowie Zufriedenheit bei den Kunden. So kann auch eine Privatbank im engen Regulatorienkorsett mit der richtigen und fokussierten Geschäftsstrategie erfolgreich sein, und befreit von alten Klischees wird die Bankbeziehung in der Schweiz auch in Zukunft für das stehen, was sie im Kern ausmacht: bestes bankfachliches Know-how, Verlässlichkeit, Vertrauen und Sicherheit.

holger.mai@

frankfurter-bankgesellschaft.ch

www.frankfurter-bankgesellschaft.ch

Die Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG

Der Autor ist Vorsitzender der Geschäftsleitung der Frankfurter Bankgesellschaft Gruppe mit Hauptsitz an der Börsenstrasse in Zürich und drei Tochtergesellschaften (Vollbank in Frankfurt, Family Office und Fondsleitung in Zürich). Die Geschäftsstrategie fokussiert sich als «Die Privatbank einer der grössten Finanzgruppen der Welt», der Sparkassen in Deutschland, auf die Akquisition und Betreuung von vermögenden Kunden ab einem Anlagevolumen von 1 Mio. Euro über die Sparkassen vor Ort in Deutschland und direkt in der Schweiz. Das Wachstum der Kundengelder lag im Geschäftsjahr 2013 in der Gruppe bei rund 2 Mrd. Franken.