

Schweizer Banken: gestärkt in die Zukunft

Nach einem zum Teil schwierigen Jahrzehnt blicken die Schweizer Banken optimistisch in die Zukunft. In der Tat bleiben die Perspektiven für den Finanzplatz dank vorteilhaften Rahmenbedingungen und einer konsequenten Ausrichtung auf Service und Qualität ausgezeichnet.

Von Dr. N. Bernhard

1999 erreichten die in der Schweiz verwalteten privaten und institutionellen Vermögen einen neuen Rekordstand: 3400 Milliarden Franken. Gut die Hälfte davon stammte aus dem

Das Land der Banken

Der Bankensektor ist der wichtigste Wirtschaftszweig der Schweiz. Direkt und indirekt tragen die Finanzinstitute über 10% zum Bruttoinlandprodukt bei – obwohl nur 4% der erwerbstätigen Bevölkerung im Finanzbereich beschäftigt sind. Fast die Hälfte der Wertschöpfung stammt dabei aus der Vermögensverwaltung. In Genf, dem neben Zürich zweiten Private-Banking-Zentrum des Landes, tragen die Banken als wichtigster Pfeiler der Wirtschaft sogar 20 bis 25% zum Bruttoinlandprodukt bei, Tendenz steigend. Zum Vergleich: In Deutschland erwirtschaften die Banken einen Anteil von rund 4% am Bruttoinlandprodukt. Die Schweizer Banken sind aber auch die grössten Steuerzahler des Landes. Addiert man die direkten Steuerzahlungen der Banken, die Stempelsteuern auf Wertpapiertransaktionen und die Einkommenssteuern der Bankmitarbeiter und -aktionäre, kommt man auf einen Anteil von über 10% an den gesamten Steuereinnahmen von Bund, Kantonen und Gemeinden.

Ausland – zu 80% von wohlhabenden Privatanlegern. Damit wird rund ein Drittel aller weltweit «offshore», das heisst ausserhalb des Domizillandes der Anleger verwalteten Privatvermögen, in der Schweiz betreut.

Der Erfolg des Bank- und Vermögensverwaltungsplatzes Schweiz kommt nicht von ungefähr. Seit Jahrhunderten verlassen sich ausländische Privatanleger auf die Kompetenz, die Diskretion und die Gewissenhaftigkeit der Schweizer Bankiers und Vermögensverwalter. In dieser Zeit hat sich in der Schweiz ein Erfahrungsschatz angehäuft und eine Vertrauenskultur entwickelt, die andernorts nicht so leicht zu duplizieren sind. Dazu gesellen sich vorteilhafte Rahmenbedingungen, von der Rechtssicherheit und dem Bankgeheimnis über die politische Stabilität und Unabhängigkeit, die wirtschaftliche Offenheit und Liberalität, das Ausbildungsniveau der Bevölkerung und die Mehrsprachigkeit der Banker bis zum traditionell starken Schweizer Franken.

Die Schweizer Banken lassen es aber nicht bei ihrem Offshore-Erfolg bewenden. Seit Mitte der 90er Jahre intensivieren sie mit Geschäftsstellen im Ausland gezielt ihr Onshore-Geschäft und verwalten die Kundenvermögen nicht mehr nur in der Schweiz, sondern auch vor Ort im Heimatstaat der Anleger. Zu diesem Zweck erwarb beispielsweise die UBS 1999 das internationale Private-Banking-Geschäft der Bank of America in Europa und Asien. Gerade im Onshore-Bereich erzielen die Banken seither die grössten Zuwachsraten – allerdings auf einem um ein Vielfaches niedrigeren Ausgangsniveau als im Offshore-Banking.

Interessant ist auch der Trend zu grenzüberschreitenden Kooperationen. So arbeitet die Swissca, die Anlagengrundstochter der Schweizer Kantonalbanken, seit längerem mit der

Deka, der Fondstochter der deutschen Sparkassen, der Bayerischen Landesbank und der Landesbank Baden-Württemberg zusammen. Die Zusammenarbeit geht mittlerweile so weit, dass die Swissca sich mit 20% an der schweizerischen Deka-Tochter DekaSwiss Privatbank beteiligt und in deren Verwaltungsrat Einsitz genommen hat. Vor kurzem öffneten die Swissca und die Deka gegenseitig ihre Vertriebskanäle für den Vertrieb der Anlagefonds des Kooperationspartners. Die erfolgreiche schweizerisch-deutsche Zusammenarbeit in diesem Bereich könnte sich auch für andere Bereiche als wegweisend erweisen.

Von der Vermögensverwaltung zur Vermögensberatung

Je länger, je mehr findet im Schweizer Private Banking eine Rückbesinnung auf bewährte Werte statt. Vor Jahren war der Privatbankier für seine Kunden eine Vertrauensperson, bei dem man für sämtliche Geldprobleme Rat fand. Mit der zunehmenden Komplexität der Finanzmärkte wurde es für den einzelnen Bankier indessen immer schwieriger, seinen Kunden auf jedem Gebiet die bestmögliche Beratung zu bieten.

Heute suchen wohlhabende Privatanleger wieder vermehrt eine umfassende Vermögensberatung, die über das reine Asset Management hinausgeht. Die 1999 gegründete KPMG *private* versucht genau diese Lücke zu schliessen. So berät und betreut das zum Beratungsweltkonzern KPMG gehörende Unternehmen seine Kunden weltweit in sämtlichen Fragen rund um die Vermögenserhaltung und -vermehrung, sei dies in der Rechts-, Steuer- oder Versicherungsberatung, beim Immobilienkauf oder beim Kunsterwerb, bei Stiftungen und Trusts oder bei der Nachfolge-, Vorsorge- und Erbschaftsplanung. Die eigentliche Vermögensverwaltung bietet

KPMG *private* indessen bewusst nicht an – Unabhängigkeit verpflichtet. Auf diesem Gebiet arbeitet das Unternehmen mit ausgewählten Banken und Vermögensverwaltern zusammen.

Der heilsame Schock der 90er Jahre

Die 90er Jahre haben der Schweizer Bankenwelt manchen kostspieligen, aber auch heilsamen Schock verpasst, von Kredit- und Immobilienverlusten in zweistelliger Milliardenhöhe über Investment-Banking-Debakel in Russland bis zur Peinlichkeit der Engagements im Long-Term Capital Management Fund.

«Dank» der konjunkturellen Krise in der ersten Hälfte der 90er Jahre mussten sich die Schweizer Banken jedoch früher als ihre Konkurrenten im Ausland einem tiefgreifenden Strukturwandel unterziehen, was ihnen heu-

te einen kompetitiven Startvorteil verleiht. Gleichzeitig wurden zahlreiche Preisvereinbarungen aufgehoben, was den Wettbewerb weiter intensivierte. So reduzierte sich die Anzahl rechtlich selbständiger Banken von 1990 bis 1999 von 500 auf 376, während die Anzahl Mitarbeiter von 120'000 auf 107'000 sank. In den 90er Jahren schlossen sich aber auch zahlreiche kleinere Regionalbanken zu grösseren Instituten zusammen oder wurden von Kantonalkonten oder den Grossbanken übernommen. Der Zusammenschluss von Bankgesellschaft und Bankverein seinerseits führte zum Abbau zahlreicher Filialen an Orten, wo zuvor sowohl SBG als auch SBV vertreten waren. Gesamthaft verringerte sich die Zahl der Filialen aller Schweizer Banken in den 90er Jahren von 4'400 auf 3'100.

Das Schlimmste hat der Finanzplatz Schweiz mittlerweile überstanden. Nun muss und wird wieder Ruhe einkehren. So hat sich an den Grundfesten und Grundwerten des Vermögensverwaltungsplatzes Schweiz ja nichts geändert.

Im Grunde genommen lieferten die Turbulenzen den besten Beweis dafür, dass das Schweizer Private Banking fest verankert ist und nicht so leicht ausgehebelt werden kann. Im Gegenteil: 1999 konnten die Schweizer Banken im Vermögensverwaltungsgeschäft zweistellige Zuwachsraten registrieren, sowohl bei den Volumina als auch bei den Erträgen.

Die Zeichen stehen gut, dass sich die Schweizer Banken auch im neuen Jahrhundert als gefragteste Adresse im internationalen Private Banking werden behaupten können.

Swiss Banks: Full Steam Ahead

After a partially difficult decade, the prospects for Switzerland's financial institutions are bright – due to a favorable regulatory environment and a clear focus on service and quality.

In 1999 more private and institutional assets were managed in Switzerland than ever before: 3400 billion Swiss francs. More than half came from abroad and 80% of that amount from private investors. In other words: Approximately one third of all the money managed outside investors' home country – or "offshore" – is cared for in Switzerland.

Switzerland's success as a financial center did not come about by chance. Private investors have entrusted their money to Swiss bankers and portfolio managers for centuries. Today clients from around the world benefit from Switzerland's regulatory environment and rule of law, confidentiality and banking secrecy, political stability and independence, economic openness and liberalism, highest educational standards and multilingualism, the bankers' experience and expertise and, last but not least, the strong Swiss franc.

In addition, Swiss banks are increasingly expanding their onshore activities abroad, serving their clients directly at their place of residence. As a matter of fact, onshore activities keep growing much faster than the traditional offshore business – although absolute figures are of course far lower.

There is also an interesting trend in cross-border alliances. For a number of years, for instance, Swissca, the Swiss cantonal banks' mutual fund subsidiary, has been cooperating with Deka, the German Sparkassen fund subsidiary as well as with Bayerische Landesbank and Landesbank Baden-Württemberg.

Recently Swissca and Deka even opened their respective distribution channels for the sale of each others' mutual funds.

Years ago a banker used to be his clients' confidant for all their financial problems. With the growing complexity of the financial markets, comprehensive personal advice became more and more difficult for a single banker. A new company, KPMG *private*, is trying to fill this void. Founded in 1999 and belonging to one of the leading consulting groups worldwide, KPMG *private* offers its clients comprehensive advice on all their financial questions, from legal, tax and insurance to real estate, art, foundations and trusts to succession, retirement and inheritance problems – everything except portfolio management. Here KPMG *private* cooperates with selected banks and portfolio managers.

Switzerland's banks had a rough time in the 90s, from multi-billion-franc losses in their credit portfolios and real estate lendings to hedge fund and investment banking disasters in Russia. "Thanks" to the economic crisis in the first half of the 90s, however, the Swiss banks had to restructure ahead of their foreign competitors, which now provides them with a headstart into the future. The number of independent banks declined to 376, and there are now fewer branches and employees than ten years ago. But the worst is over and Switzerland's private banking sector is as strong as ever – or even more so.

In 1999 Swiss private banking grew in the double digits, both in volume and in profits. Switzerland's banks are likely to remain the number one choice of private investors worldwide in the 21st century as well.