

# Auslandsbanken in der Schweiz – gestern, heute und morgen

Seit 1872 das erste ausländische Institut, die Banque de Paris et des Pays-Bas, und in den folgenden vier Jahren der Crédit Lyonnais und die Banca della Svizzera Italiana mit dem Geld ausländischer

Kapitalgeber gegründet wurden, hat sich auch die Rolle der Auslandsbanken in der Schweiz ständig dem wechselnden Umfeld und den Bedürfnissen der Kunden angepasst.



**Von Marcel Wäspi**  
Head of Client Management  
Schroder & Co Bank AG, Zürich

Die ursprünglich zur Finanzierung der Eisenbahn und der stark wachsenden Industrialisierung gegründeten ausländisch beherrschten Banken haben sich in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts auf das internationale Kommerz- und Wertschriftengeschäft spezialisiert. Zur gleichen Zeit wurden auch die ersten Dienstleistungen in der Vermögensverwaltung von den Auslandsbanken offeriert. Mit der American Express kam 1921 die erste US Bank in die Schweiz, nachdem zuvor hauptsächlich französische und italienische Institute in der Schweiz vertreten wa-

ren. Nach dem 2. Weltkrieg zog der inzwischen hervorragend etablierte und vom Krieg verschonte Finanzplatz als Drehscheibe des Gold- und internationalen Devisenhandels in starkem Masse weitere ausländische Banken an. Die Attraktivität des Finanzplatzes wurde am Ende der 50er Jahre durch die Ansiedlung vieler schnell wachsender multinationaler Konzernzentralen sowie die Unsicherheit während des Kalten Krieges für die ausländischen Banken weiter gesteigert.

Bis zum Ende der 60er Jahre hatten die Auslandsbanken derart an Bedeutung gewonnen, dass man sie zusätzlichen Vorschriften betreffend Gründungsbewilligung und Namensführung und, zu Beginn der 70er Jahre, erhöhten Eigenmittelanforderungen, Kreditplafonierungen und Beschränkungen im Devisenverkehr unterwarf. Mit der Gründung des eigenen Auslandsbankenverbandes im Jahre 1972 wurde einerseits durch den ersten Verbandspräsidenten, Dr. Erik B. Gasser, seinerzeit Generaldirektor der J. Henry Schroder Bank AG, eine Lobby für die Auslandsbanken geschaffen, andererseits wurden jedoch auch gute und konstruktive Beziehungen zu den Behörden aufgebaut.

Das Mitte der 70er Jahre stark wachsende internationale Kreditgeschäft, welches nur noch in Form von Syndikaten den immer grösser werdenden Klumpen- und Länderrisiken entgegentreten konnte, brachte nun auch vermehrt amerikanische Banken

in den schweizerischen Markt. Als die Banken aufgrund verschärfter Eigenmittelunterlegungsvorschriften die Risiken vermehrt durch das Emissionsgeschäft auf die Investoren verlagerten, entstand ein aktiver und schnell wachsender Kapitalmarkt. Da gleichzeitig der japanische Markt zu einer schier unendlichen Hausse ansetzte, nutzten viele japanische Banken den Vorteil, potentielle Emittenten im Heimmarkt frühzeitig zu erkennen, zu betreuen und durch ihre schweizerische Bank an den Schweizerfrankenmarkt zu bringen. Der schweizerische Emissionsmarkt für japanische Emittenten ist sicher nur eines von mehreren möglichen Beispielen, die aufzei-

## 147 Auslandsbanken

Per Ende 2002 waren 147 Auslandsbanken in der Schweiz aktiv, davon 71 in Zürich, 48 in Genf und 11 in Lugano. Heute werden ungefähr 6% des BIP in der Schweiz durch Vermögensverwaltung erwirtschaftet. Auf die Auslandsbanken entfallen hiervon ca. 2%, und ihr Anteil am Bruttogewinn aller Banken liegt bei ca. 11%. Sie beschäftigen 15% des Personals und zahlen ca. 23% des Steueraufkommens aller Banken in der Schweiz.

gen, wie schnell solche Markttrends von Auslandsbanken aufgrund ihrer globalen Präsenz oder ihrer Stärke im Heimmarkt zu einem bedeutenden Marktanteil am schweizerischen Finanzmarkt führen können. Die japanischen Banken in der Schweiz haben sich aufgrund des hervorragenden Primär- und Sekundärgeschäfts im Emissionsmarkt von drei Banken im Jahr 1981 bis auf 34 im Jahr 1995 erhöht und praktisch gleich schnell mit dem Einbruch des Marktes bis ins Jahr 2000 wieder auf fünf reduziert.

Seit 2000 zeigt die Statistik der Schweizerischen Nationalbank jedoch ein ruhigeres Umfeld und eine praktisch gleichbleibende Zahl von Auslandsbanken, welche Ende 2002 122 ausländisch beherrschte Schweizer Banken und 25 Filialen ausländischer Banken ausweist.

Nach dem Zerplatzen der japanischen Seifenblase liess der nächste Trend nicht lange auf sich warten. Mit zunehmend höherer Besteuerung und für Unternehmer unfreundlicher Gesetzgebung in unseren unmittelbaren Nachbarstaaten wanderten etliche Mittelständler in den 90er Jahren mit ihrem Geld vermehrt in die Schweiz ab. Dies führte vor allem für die Auslandsbanken aus Deutschland, Italien und Frankreich zu einer starken Ausdehnung ihrer lokalen Präsenz und des Geschäftsfeldes; als Beispiel sei die Deutsche Bank erwähnt.

Auf der Suche nach interessanten Steuerlösungen haben viele umzugswillige vermögende Privatpersonen auch den Status eines «resident, non-domiciled» in England gewählt, welcher ihnen das im Ausland generierte Einkommen steuerfrei lässt, sofern sie über eine Residenz in England verfügen und das Einkommen nicht nach Grossbritannien transferieren. In der Abwicklung und Betreuung solcher Kunden liegen denn auch die Vorteile einer Auslandsbank mit einer starken Präsenz in England, wie zum Beispiel der Schroder & Co Bank AG.

Der Mitte der 90er Jahre einsetzende Boom an der Börse verstärkte noch die Verlagerung des Geschäftes der Auslandsbanken auf den Wertschriftenhandel und die Vermögensverwaltung. Etliche amerikanische Wert-

## Vorteile einer Auslandsbank: Kompetenz in der Schweiz, starke Stellung im Heimmarkt

Auf der Suche nach interessanten Steuerlösungen haben viele umzugswillige vermögende Privatpersonen auch den Status «resident, non-domiciled» in England gewählt, welcher ihnen das im Ausland generierte Einkommen steuerfrei lässt, sofern sie über eine Residenz in England verfügen und das Einkommen nicht nach Grossbritannien transferieren. In der Abwicklung entsprechender Transaktionen und der Betreuung solcher Kunden liegen denn auch die Vorteile einer Auslandsbank mit einer starken Präsenz in England, wie zum Beispiel der Schroder & Co Bank AG.

schriftenhändler und Auslandsbanken profitierten zudem von der globalen Internet-Euphorie, dem einsetzenden Goldrausch an der Nasdaq und dem dadurch rasch wachsenden, von ihnen abzuwickelnden Wertschriftengeschäft, welches sie aufgrund ihrer starken US-Präsenz und der Expertise ihrer Analysten erhielten. Mit dem Einbruch an den Börsen und der darauf einsetzenden Ernüchterung wurde nach anderen Investments gesucht. Kurz danach wurde mit den nun allseits als Vermögensklasse anerkannten «alternativen Investments» scheinbar auch die Lösung gefunden.

Zur gleichen Zeit zeichnete sich aufgrund der in der EU unternommenen Attacken auf das schweizerische Bankgeheimnis die Bedeutung des Finanzplatzes Schweiz in Europa verstärkt ab. Sie bestätigen auch, dass die EU mit allen Mitteln versucht, die abgewanderten Vermögen zwecks Erhöhung des nationalen Steuersubstrates in besonders harten Zeiten, wie in Deutschland und Frankreich, wieder zurückzugewinnen. Der automatische Austausch von Informationen über Zinseinkünfte von EU-Steuerpflichtigen, wie von etlichen EU-Ländern gefordert, konnte jedoch mit der Einführung einer Zahlstellensteuer noch rechtzeitig verhindert werden.

Die erfolgreiche Steueramnestie in unserem Nachbarland Italien hat dann auch grosse Diskussionen in Deutschland hervorgerufen. Die geplanten Steueramnestien weiterer EU-Länder verstärken sicher auch den sich seit einigen Jahren abzeichnenden Trend weg von der Steueroase Schweiz hin zum

weltweit führenden Dienstleistungszentrum im Private Banking. Dieser Trend ist auch zur Zeit die grösste Herausforderung für die Dienstleistungsanbieter, denn sie müssen ihre Produkte nicht nur auf das zu erwartende Szenario an den globalen Finanzmärkten, sondern auch auf die jeweilige Steuersituation ihrer Kunden in den verschiedenen Ländern ausrichten.

Die auf den 1. Juli 2003 in Kraft getretenen neuen Bestimmungen der Schweizerischen Bankiervereinigung betreffend der Sorgfaltspflichtvereinbarung und die von der Eidgenössischen Bankenkommission verabschiedete Geldwäschereiverordnung erhöhen den Druck und den Informationsbedarf betreffend den «Know Your Customer»-Regeln.

Die zukünftige Herausforderung der Banken liegt daher in der Bereitstellung solcher Informationen und eines globalen Know-hows und verlangt demnach bei einer internationalen Kundschaft auch einen global agierenden Finanzpartner, der durch sein weltweites Netzwerk das entsprechende Wissen zeitgerecht und den individuellen Bedürfnissen angepasst bereitstellen kann.

Die vermehrten Anforderungen seitens der Aufsichtsbehörden erhöhen die Compliance-Anforderungen, und die schnell ändernde Technologie fordert immer mehr Spezialisierung, sei es global oder regional, und setzt eine gewisse Mindestgrösse voraus, um die benötigten Spezialisten und finanziellen Mittel bereitstellen zu können. Der Trend zu weiteren Zusammenschlüssen dürfte daher weitergehen. ■