

Swiss Banking – ça n'existe plus



Von Claude Baumann
Journalist und Buchautor

Früher gab es nicht einmal einen Namen dafür. Die Schweizer Banktradition verband man ganz einfach mit einer Reihe von Eigenschaften wie Sicherheit, Diskretion, Zuverlässigkeit und Vertrauen. So entwickelte sich das Schweizer Geldgeschäft weltweit zu einer einzigartigen und höchst erfolgreichen Disziplin. Erst in den 80er Jahren des vergangenen Jahrhunderts bürgerte sich aus der angelsächsischen Welt kommend der Begriff «Swiss Banking» ein.

Selbst zahlreiche Betrugsfälle, Skandale und Affären vermochten den Schweizer Finanzplatz und seine Banken lange Zeit nicht zu erschüttern. Erst die leidvolle UBS-Affäre, die mit einer der grössten Finanzkrisen zusammenfiel, welche die Welt je gesehen hatte, änderte die Situation – schlagartig. Denn die Schwäche, welche die UBS mit ihren fehlgeleiteten Spekulationen im amerikanischen Subprime-Geschäft erlitt, war für die amerikanischen und später auch die europäischen Behörden Vorwand genug, das Schweizer Bankgeheimnis zu stürmen und damit den Finanzplatz und das Swiss Banking nachhaltig zu schwächen.

Aktionsradius eingeschränkt

Der Rest ist Geschichte: Den Schweizer Diskretionsschutz, wie er gut 80 Jahre lang funktioniert hatte, gibt es nicht mehr. Das Offshore-Geschäft, eine der wichtigsten Einnahmequellen der Schweizer Geldhäuser in der Ver-

gangenheit, liefert nicht mehr die gleichen Erträge wie früher, und die Banken selber sehen sich mit einer Vielzahl von neuen Bestimmungen und Regeln konfrontiert, was ihren Aktionsradius erheblich einschränkt.

Kein Wunder, dass unter diesen Prämissen seit bald zwei Jahren eine eigentliche Sinnsuche in der Branche im Gange ist. Um sich im neuen Paradigma zurechtzufinden und die teure Infrastruktur sowie die nach wie vor hohen Löhne bei sinkenden Margen und Erträgen bezahlen zu können, flüchten sich die Akteure in ganz unterschiedliche Richtungen.

Während die Grossbanken unbeirrt an ihrem integrierten Modell festhalten, das Private-Banking- und Investmentbanking-Dienstleistungen unter einem Dach anbietet, setzen andere Institute auf Nachhaltigkeit oder Weissgeld, oder sie buhlen um die Gunst der unabhängigen Vermögensverwalter, die in einer laufend schärfer regulierten Welt ein immer schwierigeres Dasein fristen.

Den Spiess einfach umgedreht

Nicht wenige Banken scheinen in den letzten paar Jahren auch den Heimmarkt neu zu entdecken. Sie eröffnen Geschäftsstellen in jedem besseren Städtchen zwischen Chur und Lausanne. Wer es sich leisten kann, erklärt gar das benachbarte Ausland zum On-shore-Terrain oder eilt nach Asien oder in die Golfregion und pflanzt dort das Fähnlein des Swiss Banking in den Boden.

Andere Institute drehen den Spiess einfach um und nehmen sich mit Hilfe einer US-Lizenz der vielen amerikanischen Kunden an, die bei anderen Geldhäusern in Ungnade gefallen sind. Und last but not least sehen manche Geldhäuser ihr Heil in der Betreuung russischer, ukrainischer oder gar kasachischer Millionäre – hoffentlich in Kenntnis darüber, dass dieses Unterfangen ein Tanz auf dem Vulkan ist.

Ob sich das rechnet? Ob das aufgeht? Wohl noch nie in ihrer ganzen Geschichte dürfte sich die Schweizer Bankbranche so heterogen entwickelt

haben wie jetzt. Im Prinzip befindet sie sich in einem Trial-and-Error-Modus. Denn eigentlich weiss niemand so genau, wohin die Reise führen wird. Fest steht lediglich, dass das Metier in wenigen Jahren ein wohl grundlegend anderes sein wird. Diese Einsicht führt zur Feststellung: Swiss Banking – ça n'existe plus.

Diese Erkenntnis – so bitter sie klingen mag – ist indessen auch eine Möglichkeit, Ballast abzuwerfen und sich nicht länger mit Geschäftsmodellen zu begnügen, die bloss darauf abzielen, der Klientel hochmarginale Finanzprodukte anzudrehen. Solange dies weiter geschieht, sind viel gepriesene Tugenden wie Kompetenz, Langfristigkeit und Seriosität nichts anderes als leere Versprechen einer Berufsgilde, die im wahrsten Sinne des Wortes so ihren Kredit verspielt.

Anstatt unreflektierten Ertragsdimensionen und Expansionsgelüsten nachzuhängen, wie das in der Vergangenheit immer wieder der Fall gewesen ist, sollten die Banken sich darauf besinnen, ihren Interessenkonflikt zu lösen. Sie können sich nicht dem Kundenwohl verpflichten und gleichzeitig die höchstmöglichen Erträge auf kurze Sicht anstreben. Das eine schliesst das andere aus.

Vorreiterrolle übernehmen

Vor diesem Hintergrund hat die Schweizer Bankbranche noch einen weiten Weg vor sich. Vor allem grössere Institute mit einem entsprechenden Kostenapparat sind gefordert, eine Lösung für dieses Problem zu finden.

Denn jenes Finanzinstitut, das nachweislich von sich behaupten kann, vollumfänglich im Dienste seiner Klientel zu stehen, dürfte auf lange Sicht die besten Karten haben. Dazu braucht es allerdings eine gute Portion Mut, Engagement und den Willen, eine Vorreiterrolle zu übernehmen. So, wie das in der Vergangenheit einige grosse Bankiers getan haben. Unter diesen Prämissen kann das Ende des Swiss Banking durchaus eine Chance sein.

claude.baumann@finews.ch
www.finews.ch