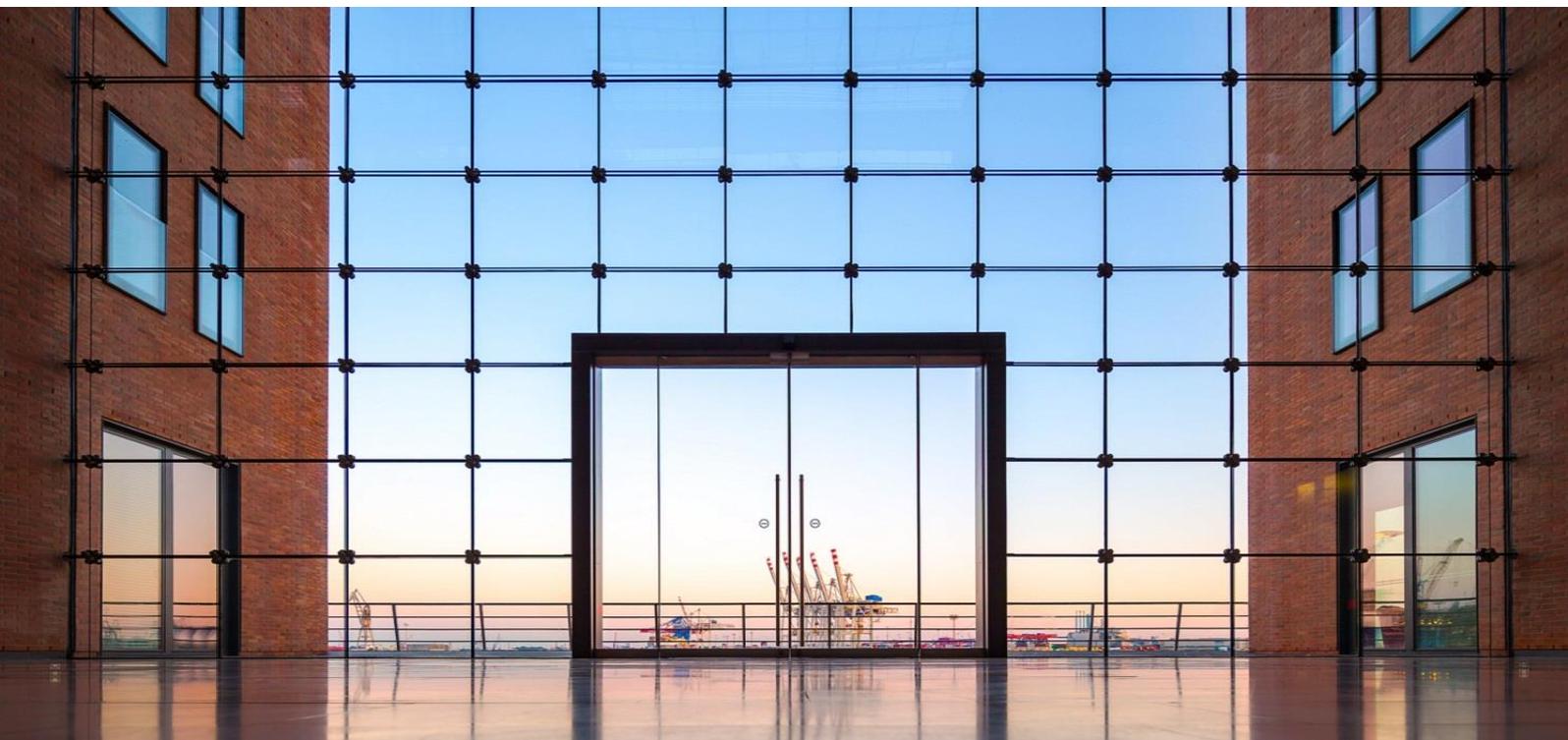


Juni 2019

Marktzugang für Schweizer Banken

Bedeutung und Perspektiven

Hintergrundpapier der SBVg



Marktzugang für Schweizer Banken Bedeutung und Perspektiven

Executive Summary

- Das grenzüberschreitende Vermögensverwaltungsgeschäft mit Privatkunden aus der EU ist eine wichtige Exportindustrie der Schweiz. Kunden aus dem EU-Raum lassen **1'000 Mrd. Franken** von Banken in der Schweiz verwalten. Der Bereich beschäftigt ca. **20'000 Mitarbeitende** in der Schweiz und generiert Steuereinnahmen von ca. **1.5 Mrd. Franken pro Jahr**.
- **Marktzugangsrestriktionen hindern** allerdings auslandorientierte Schweizer Banken zunehmend daran, **legitime Kundenbedürfnisse zu erfüllen** und **Wertschöpfung, Arbeitsplätze und Steuererträge in der Schweiz zu erhalten**.
- Es sind **Marktzugangslösungen gefordert**, welche Bank-, Vermögensverwaltungs- und Anlageberatungsdienstleistungen abdecken. Ohne die Sicherung und nachhaltige Verbesserung des Marktzugangs droht eine **signifikante Erosion der Wertschöpfung** eines bedeutenden Wirtschaftszweiges der Schweiz.
- Die für die Bankenbranche im Fokus stehenden Ansätze **setzen voraussichtlich alle das Zustandekommen eines institutionellen Rahmenabkommens (InstA) voraus**.

Was bedeutet Marktzugang für Schweizer Banken?

Die Schweiz ist mit einem globalen Marktanteil von 27.5 Prozent Weltmarktführerin im Bereich der grenzüberschreitenden Vermögensverwaltung. Das Private Banking und das Asset Management sind elementar für den Schweizer Finanzplatz und tragen signifikant zur Wertschöpfung der Gesamtwirtschaft bei.

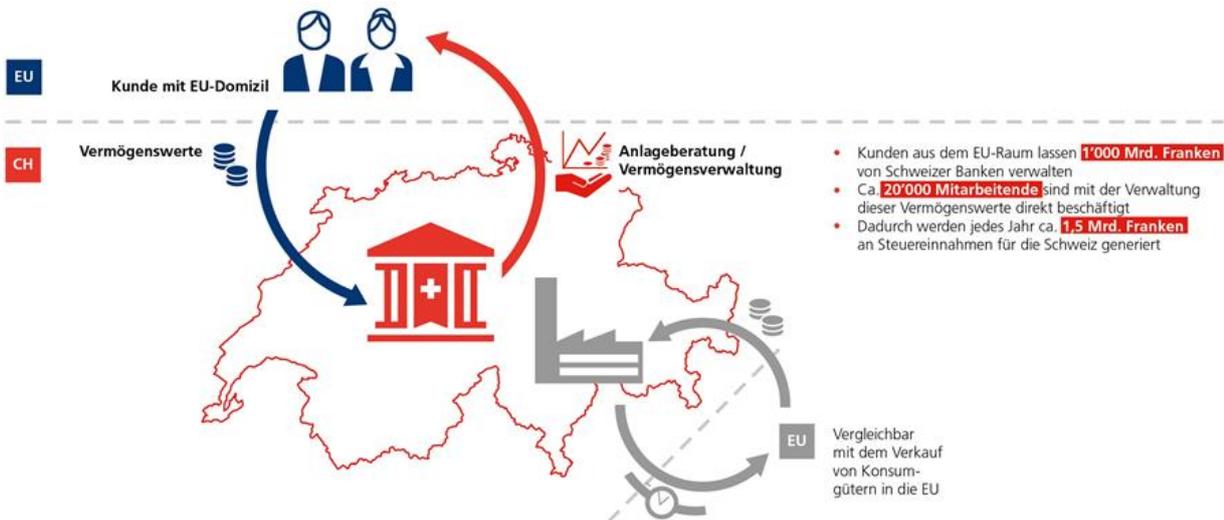
Die Schweiz ist ein Exportland. Das gilt auch für die Vermögensverwaltung. Trotz hart umkämpftem Wettbewerb zwischen den verschiedenen Standorten vertrauen EU-Kunden den Banken in der Schweiz derzeit rund 1'000 Milliarden CHF zur Verwaltung an. Dies zeigt das starke Interesse an den Dienstleistungen der Schweizer Banken. Ihre Finanzdienstleistungen gelten als qualitativ hochstehend und ergänzen jene, die EU-Kunden in ihrem Domizilland finden. Politische Stabilität, der starke Schweizer Franken und eine langjährige erfolgreiche Tradition des Schweizer Bankengeschäfts sind für sie attraktiv. Es fehlen in diesem Bereich jedoch Abkommen, die einen sachgerechten Marktzugang gewährleisten.

Im Gegensatz zu Gütern handelt es sich hier um Dienstleistungen und Finanzprodukte. Wenn eine Uhrenfirma in der Schweiz hochwertige Armbanduhren produziert, ist es für sie wichtig, dass sie diese auch im Ausland verkaufen kann. Dasselbe gilt für die Banken: Sie produzieren Finanzdienstleistungen in der Schweiz und müssen diese einem EU-Bürger im Ausland verkaufen können.

SwissBanking

Was heisst Marktzugang?

Marktzugang als Voraussetzung für grenzüberschreitendes Geschäft

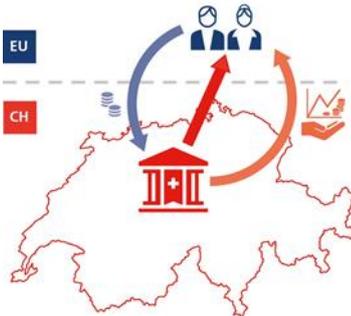


Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg) 2019

Diese Infografik ist lizenziert unter einer Creative Commons Namensnennung - Keine Bearbeitungen 4.0 International Lizenz.

Welche Arten von Marktzugang gibt es?

Grenzüberschreitend aktiv



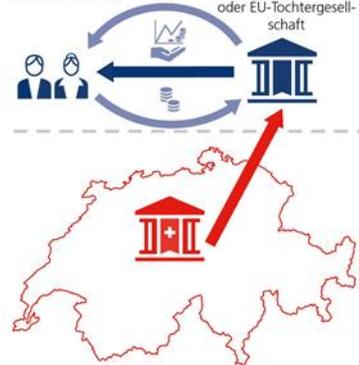
- **Aktive, grenzüberschreitende Betreuung** von bestehenden EU-Kunden
- **Aktive Akquisition** neuer EU-Kunden im Ausland aus der Schweiz heraus

Grenzüberschreitend passiv



- Betreuung bestehender EU-Kunden im Rahmen üblicher Geschäfte und **auf deren eigene Initiative**
- Beschränkte Wachstumsmöglichkeiten

Aktiv mittels Präsenz vor Ort



- Schweizer Bank betreut ihre EU-Kunden durch eine **lokale Präsenz** am Domizil des Kunden
- Grossteil der Wertschöpfung erfolgt **nicht in der Schweiz**

Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg) 2019

Diese Infografik ist lizenziert unter einer Creative Commons Namensnennung - Keine Bearbeitungen 4.0 International Lizenz.

Marktzugang heisst somit für die Branche, dass sie ihre Dienstleistungen den Kundenbedürfnissen entsprechend effizient anbieten kann. Für die Finanzindustrie ist der Marktzugang genauso essentiell wie für die Uhren-, Maschinenbau- oder Weinindustrie. Er ist deshalb nicht ein „nice to have“, sondern eine klare Notwendigkeit.

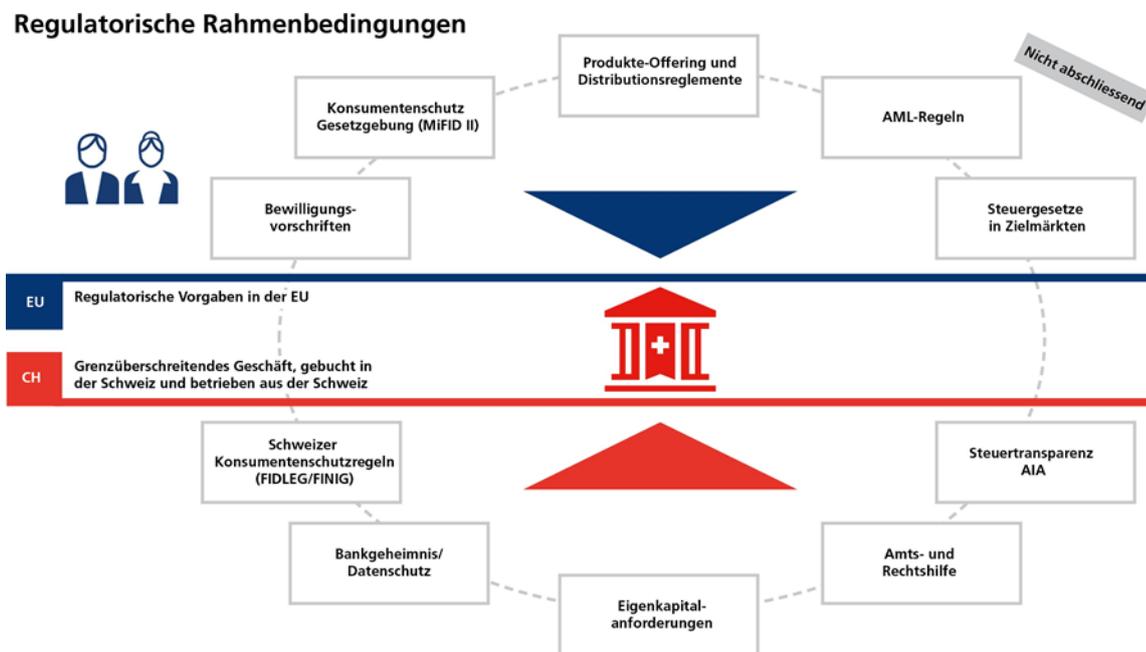
SwissBanking

Grundsätzlich kann zwischen drei Arten des Marktzugangs unterschieden werden: Schweizer Banken können ihre ausländischen Kunden aus der Schweiz heraus aktiv betreuen und Neukunden aktiv akquirieren. Oder sie tun dies lediglich passiv, d.h. im Prinzip nur auf die Initiative der Kunden hin. Eine dritte Form der Dienstleistungserbringung besteht in der Betreuung der Kunden über eine physische Präsenz vor Ort, d.h. via eine EU-Tochtergesellschaft oder EU-Zweigniederlassung. Hierbei erfolgt die Wertschöpfung jedoch grösstenteils nicht in der Schweiz. Für die erstgenannte, aktive Art der Dienstleistungserbringung fehlt die Basis

Die derzeitige Dominanz der Schweizer Banken im internationalen Wettbewerb der Vermögensverwaltungsstandorte ist nicht unanfechtbar. Konkurrenzfinanzplätze aus Asien erleben aktuell überdurchschnittlich hohe Wachstumsraten im grenzüberschreitenden Geschäft. Damit Wertschöpfung, Arbeitsplätze und Steuererträge in der Schweiz erhalten bleiben, ist es wichtig, dass die hiesigen Banken ihre Dienstleistungen und Produkte von der Schweiz aus aktiv in relevante Zielmärkte wie die EU exportieren können.

Anspruchsvolles Umfeld macht den Marktzugang noch wichtiger

Die regulatorischen Anforderungen der einzelnen Zielmärkte für ein grenzüberschreitendes Geschäft aus der Schweiz heraus waren schon immer eher restriktiv. Diese werden nun noch konsequenter durchgesetzt. Dazugekommen sind Harmonisierungen auf der EU-Ebene, die den Rahmen für das Erbringen von Bankdienstleistungen aus Drittstaaten laufend erschwert haben, selbst im Bereich der sogenannten «passiven Dienstleistungsfreiheit» (auch «reverse solicitation» genannt). Ohne Gegenmassnahmen wird sich dieser restriktive Trend fortsetzen.



Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg) 2019

Diese Infografik ist lizenziert unter einer Creative Commons Namensnennung - Keine Bearbeitungen 4.0 International Lizenz

Auch das Kundenverhalten hat sich verändert. In der Vergangenheit standen das sichere Aufbewahren von Vermögenswerten in einer verlässlichen Jurisdiktion und die damit verbundene Vertraulichkeit im Vordergrund. Eine aktive Betreuung des Kunden war nicht prioritär. Eine neue Kundengeneration in der EU sucht jedoch aktive professionelle, auf Performance ausgerichtete Dienstleistungen

• SwissBanking

von Schweizer Banken. Sowohl der persönliche Kontakt mit den Kundenberatern als auch der Dialog mit neuen Kommunikationsmitteln ist dabei wichtig.

Nur ein verbesserter, auf die Kundenbedürfnisse ausgerichteter Marktzugang kann das grenzüberschreitende Geschäft auf eine solide Basis stellen.

Bisher verfolgte Optionen

Um einen verbesserten Marktzugang zu erreichen, verfolgte die Branche in der Vergangenheit verschiedene, voneinander unabhängige Ansätze:

- **Bilaterale Abkommen:** Abkommen, die Marktzugangsverbesserungen mit einzelnen strategisch wichtigen EU-Ländern erlauben. Bislang konnte eine solche Vereinbarung jedoch nur mit Deutschland erzielt werden.
- **Äquivalenzstrategie:** Die Schweizer Finanzmarktregulierung wird in zentralen Bestandteilen als äquivalent zu den Regulierungen der EU anerkannt. Die diesbezüglichen Anerkennungsverfahren sind jedoch derzeit einseitig, ineffizient und z.T. stark verpolitisiert (Stichwort Börsenäquivalenz). Der Rahmen des bestehenden EU- Drittstaatenäquivalenzregimes ist zudem eingeschränkt auf gewisse Tätigkeiten, gewisse Kundenkategorien (professionelle Kunden) oder gewisse Produkte. Auch bei effizienter und entpolitizierter Handhabung kann dieses EU-Regime die Bedürfnisse insbesondere des grenzüberschreitenden Geschäfts von Schweizer Banken mit Privatkunden (technisch Retail- Kunden) nicht abdecken.
- **«Finanzdienstleistungsabkommen» (FDLA):** Wesentlicher Bestandteil eines FDLA im herkömmlichen Sinn ist, dass eine weitgehende Anpassung des Schweizer Finanzmarktrechts an EU-Regulieren nötig wäre. Ein solches sektorielles Abkommen steht derzeit nicht im Fokus, kann aber längerfristig betrachtet eine strategische Option bleiben.
- **«Onshore»-Präsenzen in EU-Ländern:** Einige Schweizer Banken haben Tochtergesellschaften in der EU aufgebaut. Sie lösen jedoch das Problem nicht. Die Kunden wollen die Erbringung von Finanzdienstleistungen aus der Schweiz heraus.

Fazit: Es geht für die Bankbranche, anders als für andere Wirtschaftszweige, im Grunde genommen nicht nur um eine „Weiterentwicklung“ des bilateralen Wegs der Schweiz. Im Bereich der grenzüberschreitenden Bank-, Wertpapier- und Anlagedienstleistungen braucht es neue Wege.

Was braucht es konkret?

Gefordert sind praktikable Marktzugangslösungen, welche die Realitäten der gesamten Bankenbranche berücksichtigen. Diese Lösungen sollen insbesondere Bank- und Vermögensverwaltungs- wie auch Anlageberatungsdienstleistungen abdecken.

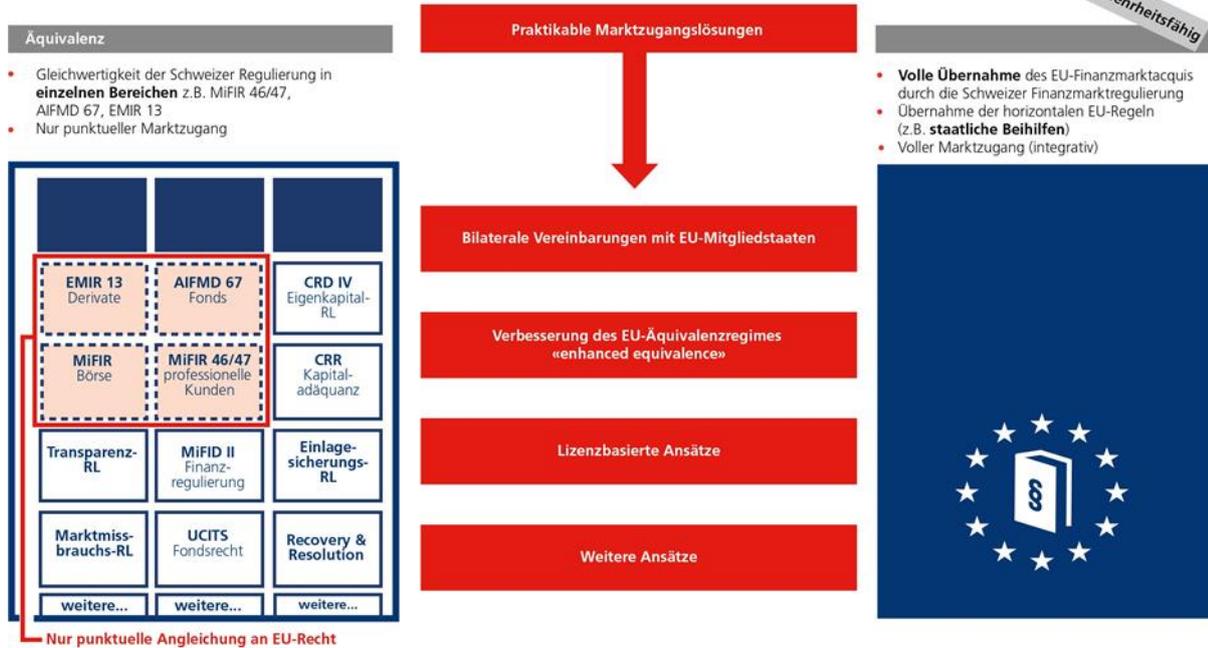
Für die Branche stehen demgemäss im Moment folgende Ansätze im Fokus. Sie dürften alle den Abschluss eines InstA voraussetzen:

- Die bestehenden Äquivalenzanerkennungsverfahren im Finanzbereich werden auf ein stabileres und verlässlicheres Fundament gestellt. Sie werden entpolitisiert, zügig an die Hand genommen und erledigt;
- Praktikable Marktzugangslösungen sollen auf EU-Ebene angestrebt werden. Sie sollen zumindest interessierten Instituten den Marktzugang eröffnen, ohne dass die Schweiz für den gesamten Bankensektor EU-Regulierungen implementieren muss;

SwissBanking

- Parallel dazu soll eine Verbesserung des gegenwärtigen Äquivalenzregimes angestrebt werden. Ein FDLA im herkömmlichen Sinn steht derzeit nicht im Fokus.

Praktikable Marktzugangslösungen



Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg) 2019

Diese Infografik ist lizenziert unter einer Creative Commons Namensnennung - Keine Bearbeitungen 4.0 International Lizenz. (CC) BY-ND

Was steht auf dem Spiel?

Banken in der Schweiz betreuen Vermögen von EU-Kunden in der Höhe von ca. CHF 1'000 Milliarden. Der Geschäftsbereich beschäftigt ca. 20'000 Bankmitarbeiterinnen und -mitarbeiter und generiert in der Schweiz jährlich Steuern und Abgaben von ca. 1.5 Milliarden Franken.

Im Bereich des Asset Managements in der Schweiz werden nebst dem Heimmarkt Vermögen von vorwiegend institutionellen EU-Kunden in der Höhe von rund CHF 100 Milliarden betreut. Die Bedeutung des Marktzugangs wächst, da der Heimmarkt zunehmend gesättigt ist und die Nachfrage nach institutionellem Asset Management in der EU zunehmen wird.

Für die Bankenbranche ist es ein grosses Anliegen, die Wertschöpfung dieser bedeutenden Wirtschaftszweige in der Schweiz zu behalten.

Kontaktadressen

Carina Schaller, Leiterin politische Geschäfte

+41 61 295 92 38 | carina.schaller@sba.ch

Roberto Battegay, Leiter Europa & Private Banking

+41 58 330 63 08 | roberto.battegay@sba.ch

www.swissbanking.org | twitter.com/SwissBankingSBA