



Samstag, 5. März 2011
Nr. 18 / 84. Jahrgang
Fr. 5.- | € 4.- (im Ausland)

redaktion@fuw.ch | verlag@fuw.ch
abo-zeitungen@tamedia.ch
AZ 8021 Zürich, Telefon 044 298 35 35
Abo-Service 044 404 65 55
Fax Redaktion 044 298 35 50
Fax Verlag 044 298 35 00
Fax Abo-Service 044 404 69 24
www.fuw.ch

FINANZ und WIRTSCHAFT

«Klare Verhältnisse schaffen»

YVES MIRABAUD
Gesellschafter Privatbank Mirabaud

Der Genfer Privatbankier kritisiert: In Sachen Potentatengelder handle Bern vor-eilig. In der Amts- und Rechtshilfe stehe die Rechtssicherheit auf dem Spiel.

□ *Herr Mirabaud, die Schweiz gerät mit Blick auf Potentatengelder in die internationalen Schlagzeilen – zu Recht?*
Nein, überhaupt nicht. Die Schweiz hat klare Richtlinien. Die internationalen gesehen sehr strengen Regeln der Geldwäschereigesetzgebung verpflichten uns Schweizer Banker und alle anderen Erbringer von Finanzdienstleistungen, Vertragsparteien zu identifizieren und den wirtschaftlich Berechtigten festzustellen – Know Your Customer. Im Umgang mit Staatschefs und hohen Beamten – man spricht von politisch exponierten Personen – verpflichtet uns das Geldwäschereigesetz zu besonderen Abklärungen.

□ *Bestehen also keine Probleme?*
Doch. Ich frage mich, ob es sinnvoll ist, dass die Schweiz in diesem Zusammenhang mit öffentlichen Erklärungen und Verordnungen eine Vorreiterrolle spielen soll. Man könnte auch etwas mehr Rücksicht auf das umliegende Ausland nehmen und sich an den entsprechenden Empfehlungen orientieren. Der wahrgenommenen Rechtssicherheit kann ein solches Vorgehen nicht förderlich sein.

□ *Unter dem gleichen Titel kann auch die neueste Entwicklung in Sachen Amtshilfe kritisiert werden. Ist die Kritik berechtigt?*
Ohne in Details zu gehen, stört es mich, dass keine Woche zu vergehen scheint, in der nicht über neue Anpassungen im Zusammenhang mit Amts- und Rechtshilfe die Rede ist. Ist das ein Zeichen mangelnden Voraussicht? Die internationalen Organisationen, die nun dem Vernehmen nach wieder etwas Druck machen, bestehen ja nicht erst seit gestern. Und ihre Forderungen scheinen ebenfalls nicht neu zu sein. Aus Sicht der Finanzbranche ist entscheidend, dass endlich klare Verhältnisse geschaffen werden. Wir müssen der Rechtssicherheit Sorge tragen.

□ *Was halten Sie von den Verhandlungen über die Abgeltungssteuer? Welcher Prozentsatz stellt Ihrer Meinung nach die Schmerzgrenze dar?*
Dass hier mit umliegenden Ländern verhandelt wird, ist zu begrüssen. Der Knackpunkt wird allerdings die Höhe der Steuer sein. Wenn ich höre, was Kunden im Rahmen von Offenlegungsvereinbarungen offeriert wird – die Rede ist von einem Steuersatz von 10 bis 15% –, so halte ich einen Satz von über 25% für illusorisch hoch. Auf diesem Niveau werden sich die wenigsten Kunden verpflichten lassen.

INTERVIEW: THOMAS WYSS

Banking «à la Suisse»

Brauchen die Schweizer Grossbanken das Investment Banking noch? Ja, wenn sie es konsequent in den Dienst der Vermögensverwaltung stellen und dabei auch Verzicht üben. **TEODORO D. COCCA**

Kein Investmentbanker würde wohl freiwillig Aktien (s)einer Investmentbank kaufen. Gemessen an der gerade im Investment Banking so oft vehement geforderten Shareholder-Value-Sicht fällt der Leistungsausweis bescheiden aus: Die enorme Volatilität des Ertrags führt dazu, dass Banken mit Investment-Banking-Fokus im Sektorvergleich mit einem Abschlag bewertet werden. Und trotzdem herrscht in der internationalen Grossbankenszene das einhellige Credo vor, dass Investment Banking für jede einigermaßen ambitionierte Bank unerlässlich sei.

Mancher mag süffisant hinzufügen, dass die hohen Bonuszahlungen Ursache dafür sind. Dass Anreizsysteme im Investment Banking in der Tat fatale Fehlleistungen verursacht haben, dürfte kaum jemandem entgangen sein. Schwer zu verdauen ist auch die Erkenntnis, dass manche Grossbank wegen der im Investment Banking erlittenen Verluste ohne staatliche Rettung nicht mehr existieren würde. Warum verzichtet man also nicht auf dieses hochriskante und (über einen gesamten Zyklus) kaum mehr als mässig profitable Geschäftsfeld?

Wie die Formel 1

Ein genauer Blick auf das Geschäftsfeld hilft, seine Charakteristika und Vorzüge zu identifizieren. Die Pflege des Investment-Banking-typischen hochkarätigen Kundennetzwerks ist für eine Bank geschäfts- und machtpolitisch wertvoll und kann zudem gut dazu genutzt werden, vielversprechende Kunden innerhalb der Bank weiterzuempfehlen, etwa ans Private Banking. Diese sehr anspruchsvollen Kunden treiben durch ihre häufig ganz neuartigen Bedürfnisse die Innovation an. Viele Produkte wurden im Investment Banking als individuelle Lösung für wenige entwickelt und dann später für die Masse standardisiert, so wie etwa die Formel 1 im Automobilsektor als Innovator für Serienautos fungiert.

Die weniger spektakuläre und deshalb kaum beachtete Versorgung von Unternehmen mit hochspezialisierten Finanzdienstleistungen ist eine der wichtigsten Funktionen des Investment Banking und kommt einer ganzen Volkswirtschaft in Form einer wettbewerbsfähigen Unternehmenslandschaft zugute. Der Werteschriftenhandel führt wiederum dazu, dass die Bank sehr «nahe am Markt» ist und dadurch wichtige Informationen über die Märkte wie für die Produktentwicklung schnell intern nutzen kann. Zudem spielt das Investment Banking eine sehr bedeutende Rolle zur Erreichung einer globalen Reputation (sprich Marke), weil es als äusserst kompetitiv gilt. Nach dem Motto: Wer sich im Investment Banking

durchsetzen kann, muss über besondere Fähigkeiten verfügen. Problematischer sind diejenigen Bereiche, bei denen die Bank mit eigenem Geld spekuliert, ohne einen (un-)mittelbaren Kundenauftrag auszuführen. Dieser Eigenhandel in seiner pursten Form wird von den meisten Häusern heute als Folge der Finanzkrise notgedrungen stark eingeschränkt. Jedoch sind die Grenzen oft fließend. Im Investment Banking ist die Fähigkeit, grosse Positionen, wenn auch für kurze Zeit, auf die Bücher zu nehmen, sehr entscheidend.

den Komplexität der Finanzprodukte zunehmend undenkbar. Die unmittelbare Konkurrenz durch die Grossbanken zwingt die Privatbanken, sich den Zugang zu diesem Know-how jederzeit zu sichern. Diese Wettbewerbsdynamik ist für die Konkurrenzfähigkeit des Schweizer Finanzplatzes eminent wichtig. Es gibt dabei Kunden, die das Geschäftsmodell einer reinen Privatbank bevorzugen, und solche die gerade die Kombination von Investment- und Private-Banking-Leistungen einer Grossbank schätzen. Beide Modelle



Das Dilemma ist, dass man im Investment Banking, ohne entsprechende Risiken einzugehen, nicht zur Spitze vordringen kann.

TEODORO D. COCCA

Das Dilemma liegt darin, dass man im Investment Banking, ohne entsprechende Risiken einzugehen, nicht zur Spitze vordringen kann. Somit ergeben sich aus der Investment-Banking-Strategie Nebeneffekte für andere Bereiche. Im Fall der Schweizer Grossbanken ist dies die mögliche Bedrohung des eigentlichen Kerngeschäfts: des Private Banking.

Braucht das Private Banking das Investment Banking? Private Banking ohne Investment Banking ist problemlos möglich. Das zeigen die vielen Anbieter in der Schweiz, die eine reine Private-Banking-Strategie verfolgen. Und trotzdem kennt man die wahre Stärke des Finanzplatzes Schweiz, wenn man glaubt, man könne ohne weiteres aufs Investment Banking verzichten. Der Finanzplatz der Schweiz ist für ausländische Plätze deshalb so schwer zu kopieren, weil er einen vielfältigen Cluster verschiedenster hochqualitativer Dienstleistungen darstellt, wovon Investment Banking eine wichtige Komponente ist.

Ein Finanzplatz, der nur aus reinen «Vermögensberatern» besteht, würde langfristig an Innovationskraft und Know-how verlieren. Die Kerndienstleistung Vermögensverwaltung ist äusserst vielfältig und darf nicht mit einer institutionellen Monokultur von reinen Privatbanken gleichgestellt werden. Selbst wenn die Schweizer Grossbanken ihre Investment-Banking-Aktivität vorwiegend ausserhalb der Schweiz halten, ist der interne Know-how-Transfer nicht zu unterschätzen.

Nicht jede Privatbank braucht eine Investmentbank (als Organisationseinheit), um erfolgreich zu sein, aber Vermögensverwaltung ohne einen Zugang zu Investment-Banking-spezifischem Wissen (z. B. im Derivatbereich) ist wegen der steigen-

haben eine Existenzberechtigung und können nebeneinander erfolgreich sein.

Keine Monokultur

Die Vergangenheit zeigt, dass Banken, die im Investment Banking nicht so risikofähig waren wie die Konkurrenz, schnell aus dem Markt gedrängt wurden. Andererseits gibt es viele kleine Anbieter, die in Nischen hochwertigen Investment-Banking-Service anbieten und zeigen, dass ein redimensioniertes Investment Banking möglich ist. Es bedingt aber eine schmerzhaft und unmissverständliche Abkehr von der Ambition, zu den Grössten der Branche zu gehören – und es gilt, das Investment Banking konsequenter in den Dienst des Vermögensverwaltungsgeschäfts zu stellen und dabei auch Verzicht zu üben: Einige risikoreiche Bereiche sind überflüssig.

Nicht zu unterschätzen ist auch der dringend nötige Kulturwandel für ein solches Investment Banking «à la Suisse». Unterschiedliche Bonikulturen und generell unterschiedliches Geschäftsgebaren sind einer nachhaltigen Kompatibilität der beiden Segmente nicht förderlich. Der Lackmusestest für das Management der Grossbanken besteht darin, durch Resultate zu beweisen, dass bedeutende Synergien aus der Kombination von Investment und Private Banking erzielt werden können. Das Management hat es in der Hand, Investoren, Kunden und Öffentlichkeit davon zu überzeugen, dass in einer Schweizer Grossbank eins plus eins mehr ist als zwei.

Teodoro D. Cocca, ordentlicher Professor für Asset Management an der Johannes-Kepler-Universität Linz und Adjunct Professor am Swiss Finance Institute.

Hohe Erwartung



Das Wachstum auf Chinas Automarkt weckt unter westlichen Anbietern höchste Erwartungen; doch die Grenzen des Eldorados werden zusehends sichtbar. **SEITEN 29, 31**

«Elektrisierendes» am 81. Genfer Autosalon. **SEITEN 39, 40, 41**

In den Startlöchern



Die Europäische Zentralbank will die Leitzinsen erhöhen. Der Nationalbank dürfte dieses Vorgehen willkommen sein: Ihr Handlungsspielraum steigt, und der Euro wird stärker. **SEITE 2**

Gold reagiert auf die Ankündigung der EZB mit einer temporären Korrektur. **SEITE 47**

Adecco überzeugt

Der Zeitarbeitskonzern hält das Wachstumstempo auch zu Beginn des neuen Jahres hoch. Die Perspektiven sind gut. **SEITE 19**

Freihandel



Volkswirtschaftsminister Johann N. Schneider-Ammann setzt in der Aussenwirtschaftspolitik auf den Freihandel. Er strebt weitere Freihandelsabkommen an und setzt gegenüber der EU auf den bilateralen Weg. **SEITE 17**

Saudis nervös

Die Börse in Riad hat seit Jahresbeginn 20% verloren. Petrodollars allein reichen zur Stabilisierung nicht. Es braucht Reformen. **SEITE 36**

Geld und Brief

Anträge an Geberit-GV Seite 3

Aktienexposé

Amgen Seite 15

Praktikus

Zinsen und Aktien Seite 15

Anzeigen

Picard | Angst

Die 1'000 im Visier

Picard Angst Structured Products AG
Bahnhofstrasse 13–15, CH-8808 Pfäffikon SZ
+41 (0)55 290 55 55 | www.picardangst.ch

allreal schafft Werte

Ein solider Wert

Allreal kombiniert ein ertragsstabiles Liegenschaftensportfolio mit der Tätigkeit des Generalunternehmers.

| | |
|--|-------|
| Leistungsausweis 2010 | |
| Gesamtperformance Aktien | 17.1% |
| (Kurssteigerung, Bezugsrecht und Ausschüttung) | |
| Eigenkapitalrendite | 8.2% |
| (inkl. Neubewertungseffekt) | |

Allreal-Gruppe: Zürich, Basel, Bern, St. Gallen
www.allreal.ch

Wissen schafft Werte

Seit über 100 Jahren verfolgt und analysiert der Wegelin Anlagekommentar das Geschehen an den internationalen Finanzmärkten. Die älteste Privatbank der Schweiz nimmt das Jubiläum zum Anlass, die haus-eigene Publikation einer historischen Untersuchung zu unterziehen und in den Kontext der jeweiligen Zeit zu stellen: www.wegelin-anlagekommentar.ch

WEGELIN & Co.
PRIVATBANKIERS SEIT 1741