

Weg in die Zukunft: Kooperation oder Unterordnung?

Einige Beobachter sind der Meinung, dass die Schweiz über keine Strategie für den Finanzplatz verfügt. Dieser Eindruck ist falsch. Seit dem Jahr 2000 gab es eine Reihe von offiziellen Studien mit dem Ziel, strategische Ideen zur künftigen Gestaltung des Schweizer Finanzsektors zu entwickeln. Die meisten dieser frühen Studien beinhalteten wenig konkrete Lösungsansätze und wurden auch nicht immer von der Finanzdienstleistungsbranche unterstützt.

Die Wahrung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, Sicherung und Verbesserung des Marktzugangs, die Verbesserung der Krisenresistenz sowie die Gewährleistung der Integrität des Finanzplatzes: Dies sind die vier Säulen, auf welchen die früheren Studien beruhen.

“ **die neuen Regulatorien haben wesentlichen Einfluss auf den Wettbewerb** ”

Vor kurzem hat nun auch die Brunetti Expertengruppe ihren Abschlussbericht "Weiterentwicklung der Finanzmarktstrategie" präsentiert. Anders als die früheren Strategiegruppen, wurden in der Brunetti Gruppe auch Industrievertreter involviert. Es war übrigens auch die Brunetti-Gruppe (benannt nach Prof. Aymo Brunetti), welche im Jahr 2013 die Empfehlung zuhanden des Bundesrats zur Beseitigung des Bankgeheimnisses sowie zur Unterstützung des automatischen Informationsaustauschs (AEOI) abgegeben hat.

Als rein strategisches Gremium, besteht bei Expertengruppen nur ein geringer Raum für konkrete Massnahmen, welcher hauptsächlich auf nationale Empfehlungen begrenzt ist. Aber in ihrem jüngsten Bericht hinterfragt die Brunetti-Gruppe auch die regulatorischen Hürden, welche den freien Marktzugang für ausländische Institute in der EU gefährden.

Seit dem Ausbruch der Subprime-Krise wurden zahlreiche neue Vorschriften auf globaler, regionaler und Landesebene entwickelt. In Kombination können diese komplexen Regeln ein veritables Minenfeld für Finanzmarktteilnehmer darstellen. Einige der neuen, teilweise überlappenden Rahmenbedingungen führen zu ineffizienten Regeln, welche insbesondere für kleinere Institute zusätzliche Kosten und Komplexität in ihrer auf das Ausland ausgerichteten Geschäftstätigkeit darstellen (u.a. Legal- und Compliance Anforderungen). Zudem werden neue Regeln unter dem Label „Konsumentenschutz“ auch gezielt dazu verwendet, den Wettbewerb im je-

weiligen Marktsegment oder Land zu beeinflussen, mit Schaffung von Vorteilen für einheimische Institute.

Die Brunetti-Gruppe empfiehlt in ihrem Bericht, dass die Regulatorien für den Schweizer Finanzplatz über Marktzugangsabkommen weiter denjenigen der EU angeglichen werden sollen, um Hindernisse im freien Marktzugang abzubauen. Aufgrund des fortgeschrittenen Stands der Entwicklungen dürfte es jedoch zu spät sein, um eine Verbesserung der Harmonisierung mit der Europäischen Union ohne Nachteile zu erzielen. Auch angesichts der derzeit eher schwierigen Beziehungen zwischen der EU und der Schweiz besteht die Gefahr, dass der Finanzplatz Schweiz dadurch weiter an Eigenständigkeit verliert. Die Einhaltung der bereits vereinbarten Regeln und Rahmenbedingungen zur künftigen Sicherstellung der Steuertransparenz ist unbestritten. Jedoch ist es nicht zielführend, in der Hoffnung auf kurzfristige Marktvorteile zu stark auf einen konsensorientierten Ansatz zu setzen, ohne die langfristigen Wettbewerbsauswirkungen analysiert zu haben.

Nebst den internationalen Beziehungen sollten die Expertengruppen auch bei der Gestaltung der lokalen Rahmenbedingungen darauf achten, dass durch neue Regeln keine zusätzlichen Nachteile gegenüber den konkurrenzierenden, weltweiten Finanzzentren entstehen, um der Auslagerung von Geschäftsaktivitäten (insbesondere Asset Management und Investment Banking) entgegenzuwirken.

Formale Expertengruppen spielen auch weiterhin eine wichtige Rolle und erbringen einen Mehrwert bei der Entwicklung von Regulatorien und Strategien. Durch eine enge Einbindung von Industrievertretern kann ein „Think Tank“-Ansatz einen Beitrag dazu leisten, dass durch eine breitere Abstützung pragmatische, umsetzungsfähige Lösungen entstehen. Wir sind deshalb überzeugt, dass auch mit dem Brunetti Bericht nicht das letzte Kapitel zu diesem Thema geschrieben wurde.

The Consulting Partnership

Seit 2001 sind wir als führende, auf Private Banking spezialisierte Unternehmensberater und Executive Search Consultants weltweit tätig.

Als vertrauenswürdige Partner sind wir sowohl für Entscheidungsträger von Banken als auch für Professionals im Private Banking Sparring Partner und Berater.

Kontaktieren Sie Robert Hemmi für ein persönliches und vertrauliches Gespräch oder eine Standortanalyse.