

## London sticht Finanzplatz Zürich aus

Schweizer Jungfirmen investieren an der Themse, weil sie von dort aus Zugang zum EU-Raum haben. Die Bankiervereinigung hinkt dieser Entwicklung mit ihrer Gegenstrategie hinterher.



Wer gute Leute will, muss entsprechend gut bezahlen: Banker an der Londoner U-Bahn-Station Canary Wharf. Foto: Bloomberg

Von Lukas Hässig

10.09.2014

Die Zürcher Bellecapital ist erst 4 Jahre alt. Nun setzt die 15-köpfige Vermögensverwalterin zum grossen Sprung an. Sie plant, einen Ableger im führenden Finanzplatz London zu eröffnen. Der Grund ist der Zugang zur Klientel im ganzen EU-Raum. «Die Etablierung der Bellecapital UK in London und die damit verbundene europäische Regulierung ermöglichen es uns, weiterhin europäische Kunden vollumfänglich zu betreuen und Neugelder zu akquirieren», sagt Mark Eberle, Partner bei der Bellecapital. «Ein unschätzbare Vorteil», meint Eberle. Im Vordergrund stehe der sogenannte EU-Pass. Der soll vieles leichter machen. So wird sich Bellecapital der englischen Bankenaufsicht unterstellen und damit Mitarbeiter und Partner aus EU-Mitgliedsstaaten anstellen. Diese dürfen dann vor Ort in ihren Herkunftsländern Kunden – bestehende und neue – beraten.

Es ist dieser uneingeschränkte Zugang zum europäischen Markt, der für hiesige Banken und Berater rasch an Bedeutung gewinnt. Sonst, so Eberle, würde es «zunehmend schwer, europäische Mandate zu gewinnen». Der einstige Grossbanker, der für die holländische ABN Amro und die englische Barclays aktiv war, ist mit Wettbewerb vertraut. Aufträge für die Verwaltung grosser Vermögen seien auch schon an andere gegangen, weil Bellecapital bisher keinen EU-Sitz gehabt habe.

Ein Spaziergang wird London kaum. Am Standort weht ein rauer Wind. Wer gute Leute will, muss entsprechend viel Lohn und Bonus bieten. Sind die Kosten von Beginn weg hoch, müssen sich die Erträge erst noch einstellen – und zwar gegen Konkurrenten, die nicht mit Beziehungen zu schlagen sind, sondern allein durch Leistung.

### Verwöhnt von alten Zuständen

Genau davor würden sich viele Banken und Vermögensverwalter auf dem Platz Zürich fürchten, meint ein Headhunter, der mit den Verhältnissen auf beiden Finanzplätzen vertraut ist. Die Mehrheit der hiesigen Finanzbranche sei vom Geschäft mit un versteuerten Vermögen «verwöhnt» gewesen und wisse nun nicht, wie in der neuen Zeit Geld zu verdienen sei. «Erfolgversprechende Initiativen im Private Banking sind kaum in Sicht», meint der Mann, der viele Banken seit Jahren berät. Und wenn, dann ziehe es die Firmen nach London, statt dass sie in Zürich Neues versuchen würden. «Im Finanzsektor herrscht die grosse Lethargie», meint der Berater.

Das Lamento über die zunehmende Regulierung aus Bern ist laut. Lieber schimpfen Banker über mangelnde Unterstützung in der Politik, als dass sie ihr Schicksal in die eigenen Hände nehmen würden. Anders das kleine Fürstentum Liechtenstein: Nachdem die Finanzindustrie im Ländle wegen ihres Schwarzgeldmodells noch vor der Schweiz am internationalen Pranger gelandet war, rissen die wichtigsten Kräfte das Steuer radikal herum. Vor Wochenfrist attestierte Pascal Saint-Amans, Zuständig für Steuerfragen bei der OECD, Liechtenstein eine Pionierrolle bei der Abkehr vom Schwarzgeld.

Derweil klammerten sich viele Schweizer Banken und unabhängige Vermögensverwalter noch bis vor kurzem an die Verwaltung von nicht deklarierten Geldern aus dem Ausland. Nun fehlt ihnen eine Alternative zum alten Business. Eine kürzliche Studie der Beratungsgesellschaft KPMG zeigte auf, dass im letzten Jahr gut ein Drittel der Schweizer Privatbanken Verluste schrieb, eine deutliche Verschlechterung gegenüber dem Vorjahr, als 20 Prozent von ihnen rote Zahlen auswies. Eine Studie der KPMG-Konkurrentin PWC deutet nun aber darauf hin, dass das Größte überstanden ist. Hätten die unversteuerten Vermögen vor 5 Jahren noch 800 Milliarden Franken betragen, so seien diese im letzten Jahr auf rund 200 Milliarden geschmolzen. Mit einschneidenden Folgen. PWC rechnet damit, dass von derzeit 150 Privatbanken 30 bis 40 in nächster Zeit aufgeben müssten. Vor allem kleinere Institute würden unter die Räder geraten.

### **Von der Milchkuh zum Mühlstein**

Die einstige Milchkuh Vermögensverwaltung ist definitiv zum Mühlstein geworden. Entsprechend gefordert ist die Branche. Die Bankiervereinigung (SBVg) versucht, ihren Mitgliedern mit einer eigenen Initiative neue Wege aufzuzeigen. Seit knapp zwei Jahren ist die SBVg mit einem eigens dafür angeheuerten Spezialisten daran, eine Strategie für den Finanzplatz im Asset-Management zu entwickeln. Dieser hat bisher viel Papier, aber noch wenig Zählbares entwickelt.

Das soll sich ändern. Nachdem man die Grundlagenarbeit erledigt habe, sei es nun Zeit, ein paar «sichtbare Pflöcke einzuschlagen», meint Thomas Sutter von der Bankenorganisation. 2015 würden konkrete Initiativen vorgestellt. «Wir sind die Geburtshelfer, für die Entwicklung des Kindes ist die Finanzbranche verantwortlich», spielt Sutter den Ball weiter. Einen «Asset-Management-Cluster» zu schaffen, das könne nur die Branche selbst. Bis es so weit ist, wirkt London weiter als Magnet für aufstrebende Firmen. «London ist stark, keine Frage», ist sich auch der Lobbyist im Klaren. «Aber wenn wir uns davon einschüchtern liessen, könnten wir gleich die Waffen strecken.»

(Tages-Anzeiger)

(Erstellt: 11.09.2014, 07:39 Uhr)