

«Erste Kunden haben ihr Geld bereits aus der Schweiz abgezogen»

Im Ausland ist der gute Ruf des Finanzplatzes in Gefahr. Raoul Würigler, Chef des Verbandes der Auslandsbanken, äussert sich im Gespräch mit Beatrice Bösiger und Chanchal Biswas über die Chancen und Risiken nach dem Ende der Credit Suisse

Das Angebot für Schweizer Bankkunden ist nach dem Ende der Credit Suisse deutlich kleiner geworden. Für die rund 80 ausländischen Banken, die hier tätig sind – dazu gehören etwa BNP Paribas, JP Morgan oder HSBC –, ist das eine Chance. Die Wettbewerbskommission hat bereits darauf hingewiesen, dass sie die Lücke füllen könnten, welche die CS hinterlassen hat. Manche haben bereits konkrete Pläne, wie sie ihre Marktanteile in der Schweiz ausbauen wollen. Deren Umsetzung braucht jedoch Zeit, sagt Raoul Würigler, Chef des Verbandes der Auslandsbanken.

Chancen gibt es im Firmenkundengeschäft. Für einen Ausbau müssten die Auslandsbanken jedoch zunächst ihre Infrastruktur vor Ort hochfahren. Sorgen bereitet Würigler dagegen, dass die Regulierung des Finanzplatzes immer schwerer berechenbar ist. Das könnte laut ihm den Ruf der Schweiz im Ausland beschädigen.

Herr Würigler, die Schweizer Banken profitieren davon, dass das Land als langweilig und berechenbar gilt. In der angespannten Weltlage fliesst wieder mehr Geld in die Schweiz. Auch zu den Auslandsbanken?

Das Interesse am Standort Schweiz hat seit der Corona-Pandemie tatsächlich wieder zugenommen. Viele Kunden haben damals realisiert, dass sie hier im internationalen Vergleich auf eine freiheitliche Gesellschaftsstruktur und einen verlässlichen Rechtsrahmen zählen können. Das ganze Vermögen verlagert aber niemand hierher. Es geht den Kunden vor allem um Diversifikation. Davon profitieren auch die Auslandsbanken. Trotzdem gibt es Grund zur Sorge. Seit rund zwei Jahren werden sie von der Finanzmarktaufsicht zunehmend mit Vorschriften gegängelt.

Auch andere Bankengruppen kritisieren die Finanzmarktaufsicht (Finma). Was ärgert die Auslandsbanken besonders? Viele der 82 Auslandsbanken betreuen in der Schweiz sehr vermögende Kunden aus aller Welt, in einzelnen Fällen haben diese ein Vermögen im zwei- oder gar dreistelligen Millionenbereich. Dahinter stehen komplexe Strukturen und Geschäftsbeziehungen, die über Jahrzehnte gewachsen sind. Die Finma verlangt nun auch bei langjährigen Beziehungen die erneute Überprüfung grundlegender Unterlagen. Das sorgt für erhebliche Irritation. Einzelne Kunden haben deswegen ihr Geld abgezogen. Nicht, weil sie etwas zu verbergen hätten, sondern weil sie den administrativen Aufwand hier in der Schweiz nicht nachvollziehen können.

Was wollen die Aufseher überprüfen? Geht es um Personalausweise der Kunden oder um Angaben zur Herkunft der Gelder und der wirtschaftlich Berechtigten? Es handelt sich um Dokumente, die für die Eröffnung einer neuen Kundenbeziehung Standard sind. Diese hat die Finma bislang nicht eingefordert.

Warum führt die Behörde diese Überprüfungen durch? Wegen Geldwäschereirisiken müssen Banken ihre Kundenbeziehungen in regelmässigen Abständen überprüfen. Den Abstand für diese Überprüfungen hat die Finma zudem von einem Tag auf den anderen verkürzt. Zuvor mussten Risikokunden alle zwei Jahre geprüft werden, weniger risikoreiche Kunden alle fünf. Nun müssen Risikokunden jährlich überprüft werden, die restlichen alle zwei Jahre. Das fordert Kunden und Mitarbeiter sehr. Die Bankmitarbeiter sind anstatt mit der Beratung fast nur noch mit Administration beschäftigt,



«Ich schätze, dass es etwa zehn Jahre dauert, bis eine Bank den Markteintritt geschafft hat», sagt Raoul Würigler.

und die Kunden beginnen, das ganze System zu hinterfragen.

Andere Banken äussern den Verdacht, dass die Finma mit ihrem härteren Kurs gewisse Kunden aus der Schweiz herausdrängen will.

Viele Auslandsbanken betreuen sehr reiche Kunden in der Schweiz. Diese sind in ihrer Heimat bekannt – entweder aus wirtschaftlichen oder politischen Gründen. Die Banken müssen sie wegen Geldwäschereirisiken sowieso strenger prüfen. Aus Sicht der Auslandsbanken übertreibt die Finma hier: Diese Banken sind in ihrem Heimmarkt lokal verankert und kennen das Umfeld ihrer exponierten Kunden gut. Für sie stellen solche ausländischen Kunden nicht zwingend dasselbe Risiko dar wie vielleicht für eine Schweizer Bank.

Sie sagen, die Finma habe seit rund zwei Jahren ihren Kurs verschärft. Hat die Aufsichtsbehörde nach der Credit-Suisse-Krise die Zügel angezogen?

Das ist eine naheliegende Interpretation. Wir verstehen das Bedürfnis nach Sicherheit. Dann bleibt aber die Frage, was die Schweiz eigentlich mit ihrem Finanzplatz machen will. Für Auslandsbanken ist zentral, dass sie ihr Kerngeschäft weiterhin ausüben können, nämlich internationale Kunden in der Schweiz betreuen. Wird ihnen das unmöglich gemacht, stellt sich zwangsläufig die Frage nach ihrer langfristigen Perspektive in der Schweiz.

Gibt es Auslandsbanken, die mit einem Rückzug aus der Schweiz drohen?

Explizite Rückzugsankündigungen gibt es nicht. Gleichwohl lässt sich die wirtschaftliche Logik nachvollziehen. Steigende regulatorische Anforderungen treiben die Kosten in die Höhe. Diese

fallen in Franken an, während die Muttergesellschaften von Auslandsbanken in Euro oder Dollar bilanzieren. Wie lange sich das Geschäftsmodell noch rechtfertigen lässt, ist eine offene Frage. Der starke Franken wird für die Auslandsbanken wegen ihrer Kosten immer mehr zu einer Herausforderung.

Welche Noten geben Ihre Mitglieder der Finma insgesamt?

Aufsichtsbehörden sind von Natur aus nicht wirklich gern gesehene Gesprächspartner für Banken. Aus Rückmeldungen von unseren Mitgliedern vernehme ich, dass die Aufsichtsverfahren in anderen Ländern besser strukturiert und klarer planbar sind. Es gibt Fälle von Auslandsbanken, die eine Präsenz in der Schweiz geprüft haben, sich jedoch aufgrund langwieriger Rückfragen und unklarer Anforderungen der Finma dagegen entschieden haben. Verfestigt sich international der Eindruck, dass die Regulierung in der Schweiz zunehmend schwer berechenbar wird, könnte der Ruf des Finanzplatzes darunter leiden.

Was spricht aus Sicht der Auslandsbanken dennoch für die Schweiz als Standort statt Singapur, Hongkong oder Dubai?

Ein entscheidender Vorteil sind die Kompetenzen der Mitarbeiter. Die Auslandsbanken beschäftigen in der Schweiz rund 16 000 Personen. Sie finden in der Schweiz zum Beispiel problemlos Leute, die in der Früh asiatische Märkte betreuen, und andere, die am Nachmittag mit den USA arbeiten und zahlreiche weitere Dienstleistungen innerhalb des schweizerischen Rechtsrahmens anbieten können. Ein solch breites Wissen findet sich auf anderen Finanzplätzen kaum.

Vor fast drei Jahren ist mit der Credit Suisse ein grosser Marktteilnehmer verschwunden. Haben die Auslandsbanken davon profitiert?

In einzelnen Bereichen, etwa bei der Verwahrung und Abwicklung von Wertpapieren, haben sie Anteile gewonnen. Ein Beispiel ist der 2024 erfolgte Wechsel der Verwahrung der Wertschriften des AHV-Ausgleichsfonds von der UBS zur US-amerikanischen State Street. Der Entscheid hat gezeigt, dass das Angebot der Auslandsbanken international wettbewerbsfähig ist, trotz den politischen Diskussionen, die dadurch ausgelöst wurden.

Die Wettbewerbskommission hat nach dem Ende der CS darauf hingewiesen, dass die Auslandsbanken einspringen könnten, wenn es in der Schweiz zu wenig Wettbewerb gibt. Hat sich das bewahrheitet?

So einfach ist es nicht. Ich schätze, dass es etwa zehn Jahre dauert, bis eine Bank den Markteintritt geschafft hat. Ich weiss nicht, wie viele Finanzinstitute über einen so langen Atem verfügen. Dem Finanzplatz täte mehr Vielfalt und mehr Wettbewerb allerdings gut.

Gibt es Bereiche im Schweizer Finanzdienstleistungsmarkt, in denen nach dem Ende der CS weiterhin Engpässe bestehen?

Das Abwickeln und Verrechnen von US-Dollar-Geschäften, das sogenannte Dollar-Clearing, ist ein Bereich, in dem es nach wie vor schwierig ist. Aber das ist keine Frage der Aufsicht, sondern in erster Linie ein Marktproblem. Immer weniger Anbieter wollen ein solches Risiko auf sich nehmen.

Warum ist dieses Geschäft so heikel?

Banken, die ein Dollar-Clearing anbieten wollen, müssen sich bei der amerikanischen Notenbank registrieren. Damit sind sie der sehr strikten amerikanischen Aufsicht unterworfen. Die Banken unterhalten ihrerseits Geschäftsbezie-

hungen zu Finanzinstituten mit Kunden aus dem Mittleren Osten, Lateinamerika oder Asien. Das kann in den USA bereits dazu führen, dass Warnlampen aufleuchten. Hinzu kommt der grosse Aufwand, den eine Bank dafür betreiben muss. Allein das Onboarding kann mehrere Millionen kosten und dauert mindestens ein Jahr.

Wird es für Banken zunehmend schwieriger, Dollargeschäfte abzuwickeln?

Für einzelne Finanzinstitute ist es bereits ein Problem. Sollte das Dollar-Clearing noch mehr an Attraktivität verlieren, hätte das spürbare Auswirkungen auf die stark international verflochtene Schweizer Wirtschaft.

Diese klagen nach dem Ende der CS über mangelnden Wettbewerb bei der Unternehmensfinanzierung. Können die Auslandsbanken die Lücke füllen?

Es bewegt sich etwas, allerdings bestehen noch gewisse Hürden. Um überhaupt Kredite vergeben zu können, benötigen Banken ausreichende Liquidität. Eine Möglichkeit dafür wäre, Einlagen von Retail-Kunden zu akquirieren. Das ist für Auslandsbanken aber schwierig: Wir haben in der Schweiz eine Bank mit einer De-facto-Staatsgarantie und rund zwanzig Banken, die eine De-iure-Staatsgarantie haben. Bei einer solchen Ausgangslage geben Schweizer Retail-Kunden ihr Geld kaum einer Bank, bei der ihnen vielleicht auf Anhieb nicht einmal klar ist, aus welchem Land sie kommt.

Haben die Auslandsbanken ein Imageproblem?

Nein. Aber das Retail-Geschäft braucht hohe Investitionen in Marketing oder in ein Filialnetz, und das bei ungewissen Erfolgchancen. Das ist der Grund, weshalb die meisten Auslandsbanken nicht in das Geschäft eingestiegen sind.

Was sucht ein Schweizer KMU?

Sie suchen typischerweise nach einer Bank, die eine Firma mit einem Umsatz von 50 bis 100 Millionen Franken bedienen kann. Damit eine Bank dies tun kann, braucht sie vor Ort eine gewisse Infrastruktur: Die Auslandsbanken sind bis anhin anders aufgesetzt, weil sie vor allem internationale Firmen im Visier hatten. Viele dieser Firmen haben ihre Finanzabteilungen beispielsweise in der Schweiz, manche Auslandsbanken sind auch deshalb hier. Für eine Annäherung zwischen international tätigen KMU und Auslandsbanken wird es noch etwas Zeit brauchen. Ich bin jedoch zuversichtlich, dass es klappen wird.

Hat die Wettbewerbskommission nach dem CS-Ende demnach Erwartungen geweckt, die die Auslandsbanken gar nicht erfüllen können?

Möglicherweise. Die Aussage kam sehr früh, und ich weiss nicht, wie eingehend sich die Kommission damals mit der Situation der Auslandsbanken befasst hat. Es ist natürlich sehr einfach, so zu argumentieren, nachdem den Auslandsbanken auch heute noch vorgeworfen wird, sie würden bei einer Krise die Schweiz als Erste verlassen.

Gibt es eigentlich eine Konkurrenz zwischen den Auslandsbanken und den Schweizer Banken?

Geht es um die Vermögensverwaltung, sind wir eigentlich in derselben Situation. Mit den Privatbanken arbeiten wir auch sehr eng zusammen. Wir bedienen dieselbe vermögende internationale Klientel. Zudem werden die Auslandsbanken genau gleich wie die Schweizer Banken von der Europäischen Union als Banken aus einem Drittland behandelt. Das heisst, wir sitzen im selben Boot wie die Schweizer Banken, wenn es um Regulierung und Marktzugang geht.

Von der CS zum Bankenverband

boe. · Raoul Würigler (54), hat seine Karriere bei der Credit Suisse begonnen. Seit 2020 ist er Geschäftsführer des Verbandes der Auslandsbanken, vorher war er während 20 Jahren in anderer Funktion für den Verband tätig. Die Auslandsbanken haben sich 1972 in einem Verband organisiert. Er zählt heute 92 Mitglieder, die Banken beschäftigen 16 255 Mitarbeiter. Die meisten von ihnen sitzen in Zürich, dann folgt Genf und das Tessin. Vertreter des Verbandes sitzen auch im Verwaltungsrat der Schweizer Börse SIX sowie der Schweizerischen Bankiervereinigung.