

Zeitschrift: ASMZ : Sicherheit Schweiz : Allgemeine schweizerische Militärzeitschrift

Herausgeber: Schweizerische Offiziersgesellschaft

Band: 179 (2013)

Heft: 3

Artikel: Der Finanzplatz Schweiz unter ausländischem Druck. Teil 2

Autor: Goekmen, Ariel Sergio / Klement, Joachim

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-327636>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 14.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Der Finanzplatz Schweiz unter ausländischem Druck (2/2)

Finanzrepression und der stetige Druck auf das Bankgeheimnis verändern den Bankenstandort Schweiz. Im ersten Teil dieser Analyse (ASMZ 01-02/2013) haben wir gezeigt, wie die Finanzkrise zu diesem Druck auf das Schweizer Bankgeheimnis geführt hat. Im zweiten Teil der Analyse zeigen wir, welche ökonomischen Möglichkeiten Schweizer Banken in diesem veränderten Umfeld haben.

Ariel Sergio Goekmen, Joachim Klement

Der rasche Niedergang der Bank Wegelin im Januar 2012 machte im wahrsten Sinne des Wortes schlagartig klar, dass der ausländische Druck auf unversteuerte Gelder in Schweizer Banken im Extremfall existenzbedrohend sein kann. Erinnern wir uns, was damals geschah. Die Bank Wegelin warb mit dem Fokus auf den Schweizer Finanzplatz und ihrer Unabhängigkeit, weil sie keine Auslandvertretungen besass, was sie nicht erpressbar machen sollte. Darauf konnte es dazu kommen, dass auch relativ viele US-Personen bei Wegelin & Co Kunden wurden, die ihre Gelder nicht ordnungsgemäss zuhause versteuerten. Die USA in der Folge wurden auf diesen Tatbestand aufmerksam und begannen ihre Untersuchungen über ihre Finanz- und Justizbehörden. Dabei wurden innerhalb kurzer Zeit drei leitende Manager angeklagt, Beihilfe zur Steuerhinterziehung geleistet zu haben. Es hieß damals in der Presse¹, eine Anklage gegen die gesamte Bank stünde unmittelbar bevor. Damit wären zum Beispiel alle USD-Assets der Bank eingefroren worden und die Bank hätte ihren Betrieb einstellen müssen. Die Bank versuchte in einer dramatischen Aktion, die Spreu vom Weizen zu trennen. Der Weizen kam in die «gute» neue Bank Notenstein & Co mit einem Grossteil der Kunden, die von der Schweizer Raiffeisengruppe übernommen wurde. Die geschätzten 1,2 Milliarden USD Assets von nicht versteuerten US-Kunden verblieben in der Wegelin & Co, die sich

heute noch mit den US-Behörden auseinandersetzt².

Die Schweiz ist kein sicherer Hafen mehr für Banken

Aus dem Fall Wegelin & Co, der exemplarisch für die Lage der Schweizer Bankenwelt gegenüber dem Ausland steht, lernen wir, dass ein Fokus auf den Finanzplatz Schweiz weder die Banken, noch das Bankgeheimnis und daher auch die Kunden nachhaltig schützt, wenn sie im Ausland strafrechtlich verfolgt werden. Egal, ob eine Bank oder ein Vermögensverwalter Filialen im Ausland betreibt oder nicht, wer unversteuerte Gelder in der Schweiz verwaltet, muss

«Wer unversteuerte Gelder in der Schweiz verwaltet, muss heute mit rechtlichen Angriffen aus dem Ausland rechnen.»

heute mit rechtlichen Angriffen durch ausländische Steuer- und Justizbehörden rechnen.

Die Einführung von bilateralen Abgeltungssteuerabkommen mit Grossbritannien, Österreich und vielleicht auch Deutschland führt dazu, dass der Bankenplatz Schweiz relativ zum jeweiligen Heimmarkt aus steuerlicher Sicht weniger attraktiv wird. Plötzlich stehen Schweizer Banken also bei deutschen Kunden in Konkurrenz zu einer deutschen Bank vor Ort in Frankfurt, München oder andernorts. Wenn Schweizer

Banken im Vergleich zu diesen heimatlichen Banken ihrer Kunden keine attraktiven Alternativen in der Vermögensverwaltung bieten können, dann wird der derzeitige Abfluss an Kundengeldern weiter gehen. Dies könnte besonders für kleinere und mittlere Institute bedrohlich werden, wenn bestehende Kostenblöcke nicht schnell genug mit den Einnahmen schrumpfen können.

Wo also sind die Wettbewerbsvorteile?

für Schweizer Banken in der Zukunft? Was sind diese oben erwähnten attraktiven Alternativen? Zunächst einmal sind da die weiterhin unbestrittene politische und wirtschaftliche Stabilität des Landes. Man kann heute ohne weiteres von der hohen wirtschaftlichen Prosperität der Schweiz sprechen. Die Schweiz ist eine der ältesten Demokratien der Welt mit einer enorm hohen politischen Stabilität dank der direkten Demokratie. Dazu ist das Land dank einer jahrelangen vernünftigen Haushaltspolitik eines der letzten verbliebenen Länder der Welt mit der höchsten Bonität für Staatschulden und in der westlichen Welt neben Norwegen das einzige Land, welches im letzten Jahr einen Budgetüberschuss erzielen konnte. Diese Vorteile sind zweifelsohne gewichtig. Leider sind sie aus der Sicht von ausländischen Bank-Kunden eher zweitrangig im Sinne von «nice to have». Warum ist das so? Heute geben sich viele Staaten das Antlitz einer stabilen Demokratie, niemand wittert den marxistischen Umsturz oder sieht Revol-

ten aufziehen, wie dies vielleicht vor fünfzig Jahren noch möglich war. Sollte sich die Krise in der Eurozone weiter entspannen, ist davon auszugehen, dass sich auch Kunden aus Deutschland, Frankreich oder Italien vermehrt die Frage stellen werden, warum sie ihr Geld im Ausland anlegen und nicht in ihrer Heimat.

Deshalb ist es wichtig, dass Schweizer Banken sich besonders im Bereich der Qualität ihrer Dienstleistungen ständig verbessern. Der Ruf des Schweizer Privatbankiers ist weltweit immer noch sehr gut, und das Wissen um einen persönlichen und individuellen Service für wohlhabende Kunden ist in diesem Land nach wie vor höher als in den meisten anderen. Diese Stärken können die Schweizer Banken ausnutzen und angesichts sinkender Margen und komplexer regulatorischem Umfeld weiterhin individuelle, persönliche Dienstleistungen anbieten. Der legitime Schutz der Privatsphäre der Kunden, wie er in der Schweiz eine lange rechtliche Tradition hat, gehört auch in einer steuer-transparenten Welt zu den Vorteilen des Finanzplatzes Schweiz.

Differenzierung durch Know-how und Innovation

Daneben besitzt die Schweiz eine grosse Zahl qualifizierter Experten, die in der Lage sind, innovative Lösungen für die Vermögensverwaltung anzubieten. Das veränderte Umfeld hat noch nicht bei allen Banken zu einem Umdenken geführt. Versteuerte Kunden verlangen eine proaktive Beratung. Sie wollen beteiligt werden bei Entscheiden und wie Schweizer Kunden schätzen sie den regelmässigen Kontakt. Dazu ist es wichtig zu betonen, dass es ein Unterschied ist, Kundengelder steuerkonform anzulegen und Kundengelder steuereffizient anzulegen. Das heisst, nicht nur die Legalität und Transparenz der eingesetzten Anlagen ist entscheidend, sondern die Maximierung der erzielten Rendite nach Steuern. Dieses Konzept der steuereffizienten Vermögensverwaltung ist in den Vereinigten Staaten weit verbreitet, hat aber in Europa inklusive der Schweiz bisher kaum Nachahmer gefunden. Besonders noch nicht in der grenzüberschreitenden Vermögensverwaltung. Ein Beispiel: wenn ein Schweizer Kunde sich von den Dienstleistungen einer Londoner Bank angezo-

gen fühlt und bittet, ihm nach Schweizer Steuern die beste Rendite zu erwirtschaften, würde er voraussichtlich sehr wenige Institute finden, welche ihm diesen Service anbieten könnten. In der Schweiz allerdings gibt es mehrere Banken, welche die steuerlichen Begebenheiten im Vereinigten Königreich kennen. Schweizer Banken können sich hier positiv differenzieren. Das notwendige Wissen ist mancherorts vorhanden.

Ein anderer Bereich der Differenzierung für Schweizer Banken könnte durch das sich verändernde Umfeld im Zuge zu-

untergeordnete Rolle. Generell sind sogenannte alternative Anlagen, zu welchen auch Hedge Funds gehören, ein Spezialgebiet, worin die Schweiz viel Wissen gesammelt hat. Dieses kann wiederum proaktiv zugunsten des ausländischen Kunden eingesetzt werden, um reale Werte zu erhalten und damit die Tradition des Finanzplatzes weiter zu führen.

Fassen wir zusammen: Die Schweizer Bankenwelt fußt auf einem stabilen, prosperierenden Umfeld, welches international anerkannt wird. Durch die veränderten Rahmenbedingungen stechen diese

Vorteile nicht mehr heraus wie noch vor ein paar Jahrzehnten. Andere Vorteile müssen herausgearbeitet werden. Dazu gehört die grosse Zahl von Finanzexperten in der Schweiz, welche im grenzüberschreitenden Anlagegeschäft für Privatkunden neue

Anlagelösungen finden können. Zum Beispiel die steuereffiziente Vermögensverwaltung, also die Maximierung von Renditen nach Steuern im Herkunftsland des Anlegers. Eine andere Möglichkeit ist das vorhandene Fachwissen, besonders um die Erhaltung realer Kaufkraft in den Portfolios von Kunden auch konsequent und innovativ einzusetzen. Dieses Wissen kann zu einer neuen und steuerkonformen Positionierung in der Tradition des Schutzes von Vermögen in der Schweiz führen, die sich deutlich von den Praktiken in den Heimatländern der ausländischen Kunden differenziert. Schliesslich ist es nicht einzusehen, warum sicherheitsbewusste Anleger heute immer noch vornehmlich in Obligationen investieren sollen und nur wenig in Sachwerte. ■

1 <http://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/notverkauf-der-wegelin-bank-schweizer-scherbenhaufen-1.1270330>

2 <http://www.wegelin.ch/index.html>



Oberstlt
Dr. Ariel Sergio Goekmen
Partner & Managing Director
Kaiser Partner (Vaduz)
8003 Zürich



Joachim Klement
Chief Investment Advisor
Kaiser Partner (Vaduz)
8044 Zürich