

August 2019

Bankenbarometer 2019

Die konjunkturelle Entwicklung der Banken in der Schweiz

Inhaltsverzeichnis

Executive Summary	4
I. Der Schweizer Bankensektor	14
I. 1 Wirtschaftspolitisches Umfeld	16
I. 2 Strukturwandel und Wachstumsfelder	20
I. 3 Regulierung	27
I. 4 Steuern und Compliance	33
II. Konsolidierte Entwicklung der Banken	40
II. 1 Geschäftserfolg	40
II. 1.1 Entwicklungen im Jahr 2018	41
II. 1.2 Entwicklungen im laufenden Jahr	48
II. 2 Bilanzgeschäft	50
II. 2.1 Entwicklungen im Jahr 2018	50
II. 2.2 Entwicklungen im laufenden Jahr	61
II. 3 Vermögensverwaltung	63
II. 3.1 Entwicklungen im Jahr 2018	63
II. 3.2 Entwicklungen im laufenden Jahr	68
II. 4 Beschäftigung bei den Banken in der Schweiz	69
II. 4.1 Entwicklungen im Jahr 2018	69
II. 4.2 Entwicklungen im laufenden Jahr	72
III. Entwicklung in ausgewählten Geschäftsfeldern	76
III. 1 Gesamtsicht der verwalteten Vermögen und Anlagen	77
III. 2 Das Schweizer Wealth Management	81
III. 2.1 Neue Regulierungen erfordern Anpassung der Geschäftsmodelle	84
III. 2.2 Rolle und Relevanz des Wealth Management in der Schweiz	86
III. 2.3 Wealth-Management-Standorte im Wettbewerb	88
III. 2.4 Der Finanzplatz ist regelkonform und attraktiv	93
III. 2.5 Erträge bleiben stabil, Marge sinkt	95
III. 2.6 Ein hochgradig innovatives Finanz-Ökosystem	98
III. 2.7 Beschäftigung, Talentpool und Zertifizierung im Wealth Management	100
III. 2.8 Fazit und Ausblick: Spitzenposition sichern	104
III. 3 Die Schweiz – ein starker Investment Management Hub	108
Literaturverzeichnis	120

Executive Summary

Der Bankensektor trägt massgeblich zum Erfolg des Schweizer Finanzplatzes bei. Die Schweiz gehört weltweit zu den führenden Finanzplätzen und ist nach wie vor die Nummer 1 in der grenzüberschreitenden Vermögensverwaltung. Per Ende 2018 waren in der Schweiz 248 Banken tätig.

Das wirtschaftliche Umfeld der Banken in der Schweiz gestaltet sich nach wie vor anspruchsvoll: Die anhaltende Negativzinsphase, Restriktionen beim Marktzugang sowie «hausgemachte» Nachteile prägen die Rahmenbedingungen für die Institute. Angesichts weiterhin sinkender Margen und der fortschreitenden Digitalisierung der Finanzbranche dürfte sich die strukturelle Neuordnung im Bankensektor auch in den kommenden Jahren fortsetzen. Trotz des unsicheren Umfelds, der Anpassungsprozesse und der wirtschaftlichen Herausforderungen entwickeln sich die Banken jedoch solide.

Teil I: Das wirtschaftspolitische Umfeld bleibt anspruchsvoll

Negativzins und internationale Herausforderungen

Die Negativzinsen haben auch im vergangenen Jahr das geldpolitische Umfeld charakterisiert. Ende 2018 unterlagen in der Schweiz Sichtguthaben im Umfang von CHF 269 Mrd. dem Negativzins. Gleichzeitig haben Nicht-Banken, insbesondere Versicherungen, auf ihrer Suche nach Rendite die Hypothekenvergabe beträchtlich erhöht. Beide Faktoren haben sich dämpfend auf die Zinsmarge ausgewirkt. Im Gegensatz zur Vergangenheit können Banken dieser Entwicklung nur noch eingeschränkt mit Volumenausweitungen entgegenwirken: Sättigungstendenzen und verschärfte Auflagen schränken insbesondere das Wachstum der Hypothekarkredite ein.

Unsicherheiten bezüglich Marktzugang bleiben ein Thema

Gegenüber dem Vorjahr haben sich die Rahmenbedingungen für das grenzüberschreitende Geschäft von Schweizer Banken eingetrübt. Der derzeit weitgehend fehlende Marktzugang aus der Schweiz heraus stellt für Schweizer Banken eine Herausforderung dar, insbesondere für das internationale Wealth Management. Praktikable Marktzugangslösungen sind von der Bankenbranche u.a. im Rahmen der Diskussionen um ein Rahmenabkommen mit der EU gefordert worden. Nachdem die Schweiz in technischer und transparenzbezogener Hinsicht äquivalente Regulierungen wie die EU aufweist, schwinden die argumentativ haltbaren Gründe, die Schweiz vom EU-Binnenmarkt auszuschliessen. Als Beispiel sei das im Juni 2018 verabschiedete Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG) und das Finanzinstitutsgesetz (FINIG) erwähnt, unter anderem den Anlegerschutz modernisieren. Weitere Beispiele sind Gesetzesrevisionen in den Bereichen Geldwäscherei und Datenschutz sowie die Standesregeln zur Sorgfaltspflicht der Banken. Im September 2018 hat die Schweiz im Rahmen des Automatischen Informationsaustauschs (AIA) erstmals Daten mit 36 Partnerstaaten ausgetauscht. Die Erweiterung auf zusätzliche 37 Länder ist im Gange. Die nicht verlängerte Börsenäquivalenz durch die EU-Kommission zeigt ausserdem, dass sich entsprechende Verhandlungen als schwierig und nicht unabhängig von politischen Interessen erweisen.

Nachteile für den Kapitalmarkt durch Stempelabgabe und Verrechnungssteuer

Einen «hausgemachten» Wettbewerbsnachteil für den Finanzplatz Schweiz stellen die international einzigartigen Stempelabgaben und die Verrechnungssteuer dar. Davon betroffen sind vorab die Emissions- und Handelstätigkeit am Kapitalmarkt Schweiz. Der Bundesrat hat im Juni die Eckwerte für eine geplante Reform der Verrechnungssteuer publiziert und will im Herbst 2019 eine Vorlage in die Vernehmlassung schicken.

Globale Rahmenbedingungen für neue digitale Lösungen

Innovative Technologien eröffnen zukunftssträchtige Geschäftsmöglichkeiten und fördern Kooperationen zwischen Banken und Fintechs in Hinblick auf Synergiepotenzial und digitale Dienstleistungen. Gleichzeitig erhöht dies aber auch den Wettbewerbs- und den Margendruck auf die traditionellen Geschäftsaktivitäten. Digitale Technologien verändern namentlich auch die Berufsprofile im Bankensektor – hin zu Informatik, Kredit- und Risikomanagement, Research und Produktentwicklung.

Im Fintech Hub Ranking des IFZ belegen Zürich und Genf wie bereits in den Vorjahren den zweiten und dritten Platz. Ende 2018 gab es in der Schweiz 365 Fintech Unternehmen, wobei allein im vergangenen Jahr insgesamt 136 neue Firmen hinzukamen. Die Standortwahl von Libra in Genf – einer von einem Konsortium um Facebook initiierten Kryptowährung – ist Ausdruck der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz. Die Rahmenbedingungen für digitale Innovationen werden laufend verbessert. So wurde Anfang 2019 die «Fintech-Lizenz» eingeführt, die mit schlankeren Auflagen verbunden ist als die volle Bankenlizenz. Ausserdem hat die SBVg gemeinsam mit Mitgliedsinstituten, Prüfgesellschaften und Providern einen Leitfaden ausgearbeitet, der eine solide Grundlage für konformes Cloud-Banking bildet.

Teil II: Solide Geschäftsentwicklung

Gewinnsteigerung trotz zunehmender Belastung durch Negativzinsen

Der aggregierte Geschäftserfolg der Banken in der Schweiz stieg 2018 gegenüber dem Vorjahr um 4,6 Prozent auf CHF 65,3 Mrd. Treiber dieser Zunahme waren die Grossbanken (+8,5 Prozent). Der resultierende Jahresgewinn für den gesamten Bankensektor betrug CHF 11,5 Mrd. und war damit CHF 1,7 Mrd. höher als im Vorjahr. Insgesamt haben 216 Institute einen Gewinn von kumuliert CHF 12,8 Mrd. verbucht, 32 einen Verlust von kumuliert CHF 1,3 Mrd. Der Bruttogewinn aus der Geschäftstätigkeit der Banken in der Schweiz nahm 2018 um 20,3 Prozent zu. Insgesamt entrichteten die Banken Ertrags- und Gewinnsteuern in Höhe von CHF 1,5 Mrd.

Der Erfolg aus dem Zinsgeschäft war leicht rückläufig, was unter anderem den Negativzinsen geschuldet ist. Die Banken in der Schweiz haben 2018 Negativzinsen in Höhe von ca. CHF 2,0 Mrd. bezahlt. Der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft ist gegenüber dem Vorjahr lediglich geringfügig gestiegen und liegt auf Vorjahresniveau.

Trotz des Rückgangs trägt der Erfolg aus dem Zinsgeschäft den grössten Anteil am aggregierten Geschäftserfolg. Der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft stellt den zweitwichtigsten Posten am Gesamterfolg dar. Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft ist im Jahr 2018 um 5,9 Prozent angestiegen. Geopolitische Unsicherheiten und die Volatilität an den Märkten haben zugenommen und zu einer höheren Handelsaktivität geführt. Der übrige ordentliche Erfolg stieg um CHF 2,6 Mrd., was hauptsächlich auf Dividendenerträge der Grossbanken von Tochterfirmen zurückgeht.

Höherer Bestand an Hypotheken, geringere Handelsbestände

Die aggregierte Bilanzsumme aller Banken in der Schweiz sank im Jahr 2018 um 0,8 Prozent auf CHF 3'225,0 Mrd. Die Hypothekarforderungen, mit einem Bilanzanteil von knapp einem Drittel bedeutendster Aktivposten, haben um 3,7 Prozent zugenommen. Gleichzeitig haben die Forderungen gegenüber Kunden im Ausland sowie ausländischen Zentralbanken abgenommen. Die Abnahme der Handelsbestände in Wertschriften und Edelmetallen um 11,2 Prozent erklärt sich hauptsächlich mit der negativen Entwicklung an den Aktienmärkten.

Intakte Kreditversorgung durch Banken

Das Kreditgeschäft der Banken ist ein wichtiges Standbein für die wirtschaftliche Entwicklung der Schweiz. Im Vergleich zum Vorjahr nahm das gesamte inländische Kreditvolumen im Jahr 2018 um 3,9 Prozent auf CHF 1'174,7 Mrd. zu. Davon stammten CHF 164,6 Mrd. aus gedeckten und ungedeckten Forderungen gegenüber Kunden und CHF 1'010,2 Mrd. aus Hypothekarforderungen. Das Wachstum der inländischen Hypothekarkredite fiel somit höher aus als im Jahr zuvor (2017: +2,1 Prozent). Das Volumen der Unternehmenskredite ist um 6,6 Prozent auf CHF 530,8 Mrd. angestiegen. Davon entfallen 83,2 Prozent auf KMU mit weniger als 250 Mitarbeitenden.

Trotz Negativzinsen höhere Kundeneinlagen

Auf der Passivseite verzeichnen die Verpflichtungen aus Kundeneinlagen einen Anstieg von 1,5 Prozent und machten mit 56,3 Prozent den grössten Anteil unter den Passiven aus. Die Sichteinlagen und die übrigen Verpflichtungen aus Kundeneinlagen sind jeweils um 1,1 Prozent und 0,4 Prozent gesunken. Einen Anstieg verzeichneten hingegen die Termineinlagen um 17,0 Prozent. Dazu haben Short-Positionen zur Absicherung von Kursrisiken beigetragen, die angesichts der Börsenschwäche stark an Wert gewonnen haben. Die eigenen Mittel erhöhten sich um 0,8 Prozent. Die Verpflichtungen gegenüber Banken sind im Jahr 2018 um 2,7 Prozent gesunken. Die Verpflichtungen aus dem Handelsgeschäft waren um 3,1 Prozent rückläufig, was auf Shortbestände und Marktrückgänge zurückgeht. Die Bilanzposition «Anleihen, Pfandbriefe und Kassenobligationen» sank im vergangenen Jahr sogar um 6,9 Prozent.

Bilanzsummen steigen seit Anfang 2019

In den ersten fünf Monaten des Jahres 2019 ist die aggregierte Bilanzsumme der Banken in der Schweiz um 2,8 Prozent gestiegen. Wichtigste Treiber waren die Forderungen aus Wertpapierfinanzierungsgeschäften (+14,7 Prozent) und Handelsgeschäft (+6,2 Prozent). Angestiegen sind auch die Forderungen gegenüber Kunden, die Hypothekarforderungen, Forderungen gegenüber anderen Banken und die Finanzanlagen.

Auf der Passivseite haben die Verpflichtungen aus Kundeneinlagen um 2,2 Prozent zugenommen. Deutlich zugelegt haben die Verpflichtungen aus Handelsgeschäften um 36,3 Prozent. Die dortigen Shortpositionen sind ein Indiz dafür, dass die Anleger mit fallenden Kursen an den Börsen rechnen. Die Verpflichtungen aus Wertpapierfinanzierungsgeschäften sowie die Positionen Anleihen, Pfandbriefe und Kassenobligationen, Verpflichtungen gegenüber anderen Banken und die eigenen Mittel haben ebenfalls zugenommen.

Weniger Beschäftigte aufgrund von Umstrukturierungen

Die Banken in der Schweiz beschäftigten per Ende 2018 insgesamt 90'660 Personen (in Vollzeitäquivalenten, im Inland) und damit 1,3 Prozent weniger als im Vorjahr. Die grössten Stellenabnahmen verzeichneten die Auslandsbanken (-5,8 Prozent) und die Grossbanken (-3,3 Prozent). Ein Teil des Rückgangs ist damit zu erklären, dass Stellen in Konzerneinheiten verlagert wurden, die von der Bankenstatistik nicht erfasst werden. Der Lohnaufwand sank überdurchschnittlich um 7,0 Prozent. Ende 2018 betrug die Arbeitslosenrate 2,3 Prozent. Die Anzahl Stellensuchender hat markant abgenommen. Der Arbeitsmarkt im Bankensektor ist somit weiterhin robust.

Die Entwicklung des Personalbestandes im ersten Halbjahr 2019 war gemäss einer von der SBVg durchgeführten Umfrage leicht zunehmend. Rund 60 Prozent der befragten Banken rechnen für das zweite Halbjahr 2019 mit einer gleichbleibenden Beschäftigtenlage.

Teil III: Wealth Management und Investment Management als wichtige Exportbranchen des Schweizer Finanzplatzes

Bei Banken in der Schweiz werden per Ende 2018 Vermögen im Umfang von CHF 6,9 Bio. verwaltet, 4,8 Prozent weniger als im Vorjahr, was hauptsächlich auf die Marktentwicklungen zurückgeht. Diese Vermögen teilen sich auf in CHF 1,4 Bio. inländische Privatvermögen, CHF 2,3 Bio. Privatvermögen in grenzüberschreitenden Kundenbeziehungen sowie CHF 3,3 Bio. Vermögen von Unternehmen und institutionellen Kunden.

Weltweite Spitzenposition im grenzüberschreitenden Wealth Management

Das Wealth Management, also die Verwaltung privater Vermögen, ist die Parade-disziplin des Schweizer Finanzplatzes. Es bezeichnet die umfassende finanzielle Betreuung von Privatpersonen und deren Vermögen. Banken in der Schweiz verwalteten 2018 insgesamt CHF 3,7 Bio. an Privatvermögen. Rund 62 Prozent davon stammen von wirtschaftlich Berechtigten mit Domizil im Ausland. Die Schweiz bleibt mit einem Marktanteil von rund 27 Prozent im globalen grenzüberschreitenden Wealth Management Weltmarktführerin.

Das Schweizer Wealth Management weist eine hohe globale Diversifikation in den Kundendomizilen auf. Gleich vier Weltregionen sind mit einem Anteil von jeweils über zehn Prozent der verwalteten Vermögen vertreten. Mit 42 Prozent der verwalteten Vermögen ist Westeuropa der mit Abstand wichtigste Markt für das Schweizer Wealth Management, gefolgt vom Mittleren Osten, Lateinamerika und Asien. Geographisch grenzt die Schweiz nicht an die wichtigsten Wealth Management Wachstumsmärkte an und profitiert deshalb weniger stark von automatischen Nachbarschaftsvorteilen als andere Finanzplätze. Insbesondere in Singapur und Hong Kong sind die verwalteten Vermögen in den vergangenen Jahren daher deutlich stärker gewachsen.

Anstieg an verwalteten Vermögen in Westeuropa dank Anlageperformance

Insbesondere wegen der Einführung des automatischen Informationsaustauschs (AIA) und der damit verbundenen Offenlegung von Kundenvermögen wurde ein namhafter Abfluss von grenzüberschreitenden Vermögen erwartet. Nachdem der Grossteil der neuen Regelungen in Kraft ist und die ersten Kundendaten an aus-

ländische Steuerbehörden geliefert wurden, lässt sich per Ende 2018 festhalten, dass sich der Abfluss in den vergangenen Jahren in Grenzen gehalten hat: Westeuropäische Privatkunden haben von 2013 bis 2018 Vermögenswerte von netto CHF 95 Mrd. aus der Schweiz transferiert, was rund zehn Prozent der Vermögen dieser Kundengruppe im Jahr 2013 entspricht. Gleichzeitig hat dieselbe Kundengruppe durch die Anlageperformance von einem Vermögensanstieg um CHF 115 Mrd. profitiert. Die Nettoabflüsse wurden dadurch mehr als kompensiert. Die Erträge pro verwaltetem Franken sind jedoch zurückgegangen – sowohl im Inlandsgeschäft als auch bei grenzüberschreitenden Kundenbeziehungen – und sind nun auf international vergleichbarem Niveau.

Beratungsqualität als Trumpf des Schweizer Wealth Management

Das Volumen an verwalteten Privatvermögen im grenzüberschreitenden Geschäft ist von 2013 bis 2018 um CHF 300 Mrd. angestiegen. Dies ist ein eindeutiges Indiz, dass das Angebot des Schweizer Wealth Management intakt ist und bei ausländischen Kunden auch weiterhin auf grossen Zuspruch stösst. Der Grossteil der Kunden des Schweizer Wealth Management möchte von den Vorzügen des Standorts Schweiz und der hohen Beratungsqualität der hiesigen Institute profitieren. Somit haben die Banken in der Schweiz mit ihrer breiten Dienstleistungspalette alle Karten in der Hand, um in einem Wettbewerb zu prosperieren, der vermehrt über Dienstleistungsqualität spielt.

Investment Management ist eine wichtige Exportbranche der Schweiz

In den vergangenen Jahren hat sich das Investment Management, also die professionelle Vermögensverwaltung für institutionelle wie für private Kunden, als zentraler Pfeiler und als Leistungsversprechen der Finanzbranche des Landes erwiesen. Im Jahr 2018 wurden in der Schweiz Investments von insgesamt CHF 3,3 Bio. verwaltet. Dies entspricht etwa dem Fünffachen des schweizerischen Bruttoinlandsprodukts. Davon werden 34 Prozent für Auftraggeber im Ausland verwaltet. Das Investment Management schafft erheblichen Mehrwert für die Finanz- und Realwirtschaft, indem es Kapital effizient zuteilt sowie für effiziente Märkte und eine professionelle Verwaltung von institutionellem und nicht-institutionellem Vermögen sorgt. Als Dienstleister für andere Banksegmente ist es eng mit dem Wealth Management verbunden und trägt zum umfassenden Angebot des Schweizer Finanzplatzes für inländische und ausländische Kunden bei.

Abb. 1

Eckdaten Bankensektor

	2017	2018	Änderung zum Vorjahr
Anzahl Institute	253	248	5
Beschäftigtenzahl (in Vollzeitäquivalenten, im Inland)	91'900	90'660	-1,3 %
in Mrd. CHF			
Aggregierter Geschäftserfolg	62,5	65,3	4,6 %
Zinsgeschäft	24,0	23,5	-1,8 %
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	21,7	22,0	1,2 %
Erfolg Handelsgeschäft	7,7	8,2	5,9 %
Übriger ordentlicher Erfolg	9,0	11,6	28,6 %
Bruttogewinn aus Geschäftstätigkeit	18,5	22,2	20,3 %
Entrichtete Ertrags- und Gewinnsteuern	2,2	1,5	-34,9 %
Gewinn/Verlust (Periodenerfolg)	9,8	11,5	17,3 %
Jahresgewinne	10,3	12,8	24,3 %
Jahresverluste	0,5	1,3	160,0 %
Bilanzsumme	3'249,4	3'225,0	-0,8 %
Kreditvolumen	1'131,1	1'174,7	3,9 %
Verwaltetes Vermögen in der Schweiz	7'291,8	6'943,5	-4,8 %
Verwaltetes grenzüberschreitendes Vermögen für Privatkunden	2'276,2	2'277,9	0,1 %
Verwaltete Vermögen im Investment Management	3'386,0	3'344,2	-1,2 %
Institutionelle Anleger (diskretionäre Mandate und kollektive Kapitalanlagen)	2'208	2'161	-2,1 %
Private Anleger (diskretionäre Mandate, Beratungsmandate) und Beratungsmandate für Institutionelle	1'178	1'183	0,4 %

Quellen: SNB, SBVg, IFZ/AMP und BCG

I. Der Schweizer Bankensektor

Der Bankensektor trägt wesentlich zum Erfolg des Schweizer Finanzplatzes bei. Der Schweizer Finanzplatz gehört zu den wettbewerbsfähigsten Finanzzentren der Welt und ist global weiter die Nummer 1 im grenzüberschreitenden Wealth Management. Der grosse Bedarf an Anlagelösungen trifft auf ein breites Angebot an spezialisierten Investment Management Dienstleistungen. Auch als Innovationsstandort spielt die Schweiz vorne mit: Die Rahmenbedingungen für digitale Innovationen sind global erstklassig.¹

Die Bankenbranche in der Schweiz zeichnet sich durch eine grosse Vielfalt an Bankinstituten mit unterschiedlichen Geschäftsmodellen aus. Es wird eine breite Palette an umfassenden und qualitativ hochstehenden Dienstleistungen erbracht. Vor allem digitale Dienstleistungen spielen vor dem Hintergrund des Strukturwandels der Branche und angesichts neuer Wettbewerber eine immer wichtigere Rolle. In einem herausfordernden wirtschaftlichen Umfeld erwirtschaftete der Bankensektor im Jahr 2018 den bedeutenden Anteil von rund 5 Prozent an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung der Schweiz.²

1 Institut für Finanzdienstleistungen Zug (2019). FinTech Study 2019 – An Overview of Swiss FinTech.
2 Staatssekretariat für Wirtschaft (2019). Quartalsdaten Bruttoinlandprodukt gemäss Produktionsansatz.

Per Ende 2018 waren in der Schweiz 248 Banken tätig. Die Anzahl ging um netto fünf leicht zurück. Die Reduktion betrifft die Regionalbanken und Sparkassen, die Auslandsbanken und die Privatbanken.

Die Schweizer Nationalbank (SNB) unterteilt die Banken in der Schweiz in acht Gruppen: Kantonalbanken, Grossbanken, Regionalbanken und Sparkassen, Raiffeisenbanken, Auslandsbanken, Privatbankiers, Börsenbanken³ und «Andere Banken».

Abb. 2

Die Struktur des Schweizer Bankensektors per Ende 2018

	Anzahl Institute 2017	Anzahl Institute 2018	Neuauf- nahmen	Umtei- lungen	Weglas- sungen
Kantonalbanken	24	24			
Grossbanken	4	4			
Regionalbanken und Sparkassen	62	60			2
Raiffeisenbanken	1	1			
Auslandsbanken	99	97		+1/-1	2
Privatbankiers	6	5			1
Börsenbanken	43	43	1	+1/-1	1
Andere Banken	14	14			
Total	253	248	1		6

Quelle: SNB

3 Die Börsenbanken sind hauptsächlich im Vermögensverwaltungsgeschäft tätig und werden von der Vereinigung schweizerischer Asset Management und Vermögensverwaltungsbanken vertreten.

I.1 Wirtschaftspolitisches Umfeld

Tiefzinsen

Die Federal Reserve (Fed) hat am 31. Juli 2019 das Zielband für den Leitzins gesenkt. Im politischen Fokus stehen derzeit vor allem die Auswirkungen des Handelsstreits mit China auf die amerikanische Wirtschaft. Ein Blick nach Europa zeigt, dass die Europäische Zentralbank (EZB) zwar das Ankaufprogramm von Staatsanleihen per Ende 2018 beendet hat, im März 2019 aber angekündigt hat, ab September ein Programm für langlaufende Kredite zu sehr günstigen Konditionen an Geschäftsbanken («Targeted longer-term refinancing operations») zu lancieren. Die EZB will den Leitzins zudem bis mindestens Ende 2019 bei null Prozent belassen. Begründet wird dies mit dem weiterhin fragilen Umfeld hinsichtlich der Staatsverschuldung und der Situation im Bankensektor einiger Mitgliedsstaaten. Mit einer baldigen Änderung der Tiefzinspolitik ist nicht zu rechnen.

Aufgrund des anhaltenden Aufwertungsdruckes auf den Schweizer Franken will die SNB an Negativzinsen festhalten. Im Gleichschritt mit dem zunehmenden Risiko dieser Politik nimmt allerdings die Wirksamkeit von ausserordentlichen geldpolitischen Eingriffen der Zentralbanken ab. Die SNB sieht sich im sogenannten geldpolitischen Trilemma, nach welchem nur zwei von drei Zielen «stabile Wechselkurse», «freier Kapitalverkehr» und «autonome Geldpolitik» gleichzeitig erreicht werden können. Spielraum besteht laut dem Länderexamen des Internationalen Währungsfonds (IWF) hingegen bei der Fiskalpolitik. Er regt an, strukturelle Überschüsse nicht wie bis anhin für den Schuldenabbau, sondern für zusätzliche konjunkturstützende Ausgaben zu verwenden. Der IWF widerspricht damit einer vom Bundesrat eingesetzten Expertengruppe, welche diese Überschüsse nicht auf ein zu tiefes Ausgabenniveau, sondern auf vorsichtiges Budgetieren zurückführt und das Steuerniveau als zu hoch bezeichnet. Die Umsetzung der Steuerreform und AHV-Finanzierung (STAF) wird zudem kurzfristig für den Bund zu geringeren Steuereinnahmen führen.

Ende 2018 unterlagen in der Schweiz rund CHF 269 Mrd. an Sichtguthaben der Banken und anderer Finanzmarktteilnehmer dem Negativzins.⁴ Branchenweit hat sich der Negativzins auch im Jahr 2018 dämpfend auf die Zinsmarge ausgewirkt.

4 Schweizerische Nationalbank (2019). Geschäftsbericht 2018.

In der Vergangenheit konnten die Banken den Margendruck mit einer Ausweitung des Kreditvolumens und einer Reduktion der Passivzinsen auf die Nullgrenze kompensieren. Der Hypothekarmarkt zeigt aber erste Sättigungstendenzen. Zudem werden Nichtbanken im Markt zunehmend aktiv. Eine vergleichbare Volumenausweitung wird zukünftig kaum mehr möglich sein. Die daraus resultierenden niedrigeren Gewinne behindern den Kapitalaufbau und die Innovationsfähigkeit der Banken. Die Weitergabe von Negativzinsen wird aktuell auch nur noch von 30 Prozent aller Banken kategorisch ausgeschlossen. Im Jahr 2015 lag dieser Wert noch bei rund 70 Prozent.⁵ Das Retailgeschäft stösst damit zusehends an seine Grenzen.

Das Tiefzinsumfeld stellt auch für die Altersvorsorge ein bedeutendes Stabilitätsrisiko dar. Die Leistungen der beruflichen Vorsorge übersteigen die aktuell erwirtschafteten Renditen und Beiträge bei weitem. Das bereits existierende Ungleichgewicht zwischen den Leistungen für die Aktiven und die Neurentner wird sich damit weiter verstärken. Die Erwartung tiefer Renten verleitet die Erwerbstätigen zudem trotz unattraktiver Zinskonditionen zu einer Erhöhung der Ersparnisse, was die Wirksamkeit des Zinsinstrumentes der Zentralbank schmälert (vgl. Kapitel III. 3).

Konflikt um Handelsbeziehungen zwischen USA und China

Das globale Wirtschaftswachstum hat sich im zweiten Halbjahr 2018 deutlich verlangsamt. Grund dafür war einerseits der Wachstumsrückgang in der Eurozone und andererseits der Handelskonflikt zwischen den USA und China.⁶ Die USA erheben inzwischen Zölle von bis zu 25 Prozent auf diverse Produkte aus China. China hat seinerseits auf jede neue Massnahme der USA mit Zöllen auf amerikanische Produkte reagiert. Mit dem Näherrücken der Präsidentschaftswahlen 2020 ist von den USA eher keine Abkehr von protektionistischen Massnahmen zu erwarten.

Seit der Finanzkrise hat der Protektionismus weltweit zugenommen. Während in einer ersten Phase vor allem verstärkte Subventionen und Exportanreize für (nationale) Unternehmen im Zentrum standen, setzen die Staaten derzeit wieder vermehrt auf Einfuhrzölle und kompetitive Abwertungen. Seit November 2008 haben Regierungen von 36 Staaten weltweit rund 348 handelsverzerrende Massnahmen

5 Ernst & Young (2019). EY Bankenbarometer 2019 – Zeichen der Zeit.

6 Internationaler Währungsfonds (2019). World Economic Outlook.

eingeführt.⁷ Als kleine, offene Volkswirtschaft ist die Schweiz besonders auf einen weltweiten Marktzugang und ein regelgebundenes Handelssystem angewiesen. Ein Rückgang des weltweiten Wirtschaftswachstums würde zudem eine Normalisierung der Zinspolitik der Federal Reserve und der Europäischen Zentralbank weiter verzögern und den Aufwertungsdruck auf den Schweizer Franken erhöhen.

Europäische Bankenunion und Grossbanken

Seit der Finanzkrise sind amerikanische und chinesische Banken stark gewachsen, während sie in Europa deutlich geschrumpft sind.⁸ Die Unterschiede zwischen den USA und Europa gehen dabei vor allem auf die erfolgreiche Bewältigung der Finanzkrise in den USA zurück. Einige europäische Banken befinden sich hingegen immer noch in schlechter Verfassung. Bemühungen zur Entwicklung einer EU-Bankenunion befinden sich derzeit in der Warteschlange. Ohne eine EU-Bankenunion ist das Entstehen einer grossen pan-europäischen Bank nicht möglich. Auch die Schweizer Grossbanken haben sich in den vergangenen Jahren neu ausgerichtet und ihr Geschäft fokussiert. Ohne Investment Banking, hängt der Zugang zu den internationalen Kapitalmärkten jedoch gänzlich vom Ausland ab. Deshalb ist ein nachhaltiges Wachstum der Schweizer Grossbanken für die Schweizer Volkswirtschaft zentral.

Bilaterale Beziehungen Schweiz-EU: Marktzugang und Äquivalenzanerkennung

Das grenzüberschreitende Vermögensverwaltungsgeschäft mit Privatkunden aus der EU ist eine wichtige Exportindustrie der Schweiz. Der Bereich beschäftigt ca. 20'000 Mitarbeitende in der Schweiz und generiert Steuereinnahmen von ca. CHF 1,5 Mrd. pro Jahr.⁹ Aufgrund von Restriktionen beim Marktzugang wird es für auslandsorientierte Schweizer Banken aber zunehmend schwierig, die Kundenbedürfnisse ausländischer Anleger zu erfüllen. Zusätzlich werden im Bereich des Investment Management Vermögen von institutionellen EU-Kunden in der Grössenordnung von rund CHF 100 Mrd. betreut. Die Bedeutung des Marktzugangs

⁷ Global Trade Alert Report (2019). Jaw Jaw not War War – Pritoritising WTO Reform Options.

⁸ Schweizerische Bankiervereinigung SBVg (2019). Braucht die Schweiz grosse Banken? Diskussionspapier SBVg.

⁹ Schweizerische Bankiervereinigung SBVg (2019). Marktzugang für Schweizer Banken – Bedeutung und Perspektiven. Hintergrundpapier der SBVg.

wächst, da der Heimmarkt zunehmend gesättigt ist und die Nachfrage nach Investment Management in der EU zunehmen wird. Damit Wertschöpfung, Arbeitsplätze und Steuererträge in der Schweiz erhalten bleiben, sind Marktzugangslösungen gefordert. Diese sollen zumindest den am aktiven Marktzugang interessierten Instituten diese Möglichkeit eröffnen, ohne dass die Schweiz für den ganzen Bankensektor EU-Regeln übernehmen muss. Parallel dazu ist auch die Äquivalenzanerkennung der Schweizer Finanzmarktregulierung von grosser Bedeutung. Die Banken in der Schweiz streben eine grundsätzliche Verbesserung der Äquivalenzverfahren an, damit diese objektiver, verlässlicher und vorhersehbarer werden. Die zuvor erwähnten Ansätze sind jedoch massgeblich mit dem Abschluss eines institutionellen Rahmenabkommens mit der EU verbunden.

Der Bundesrat hat sich im Dezember 2018 dazu entschlossen, eine Konsultation über das Verhandlungsergebnis zum Rahmenabkommen durchzuführen. Ziel war es, zu den noch offenen Punkten in Bezug auf die flankierenden Massnahmen und die Unionsbürgerrichtlinie eine gemeinsame Haltung zu finden, um die Punkte mit der EU erneut aufgreifen zu können. Die Konsultation ergab laut Bundesrat Klärungsbedarf im Hinblick auf die Bestimmungen zum Lohn- und Arbeitnehmerschutz, die staatlichen Beihilfen sowie die Unionsbürgerrichtlinie. Sofern in diesen drei Bereichen eine befriedigende Lösung gefunden werden kann, ist der Bundesrat bereit, das Abkommen zu unterzeichnen. Die EU-Kommission hat zwar signalisiert, dass sie zu Klarstellungen in ergänzenden Deklarationen bereit ist, eine Neuverhandlung des Rahmenabkommens schliesst sie aber aus. Viele Elemente des derzeitigen Verhandlungsergebnisses sind positiv zu werten und für die Schweiz vorteilhaft. Das Rahmenabkommen stärkt die bilateralen Beziehungen zur EU nachhaltig. Nicht nur wird die Rechtssicherheit dank verlässlicher und klar definierter Prozesse gefestigt, sondern auch die Grundlage für den Erhalt und die Verbesserung des Marktzugangs geschaffen. Die SBVg unterstützt deshalb den Abschluss eines Rahmenabkommens.

Aufgrund des aus Sicht der EU-Kommission zu geringen Fortschritts beim Rahmenabkommen wurde die Äquivalenzanerkennung der Schweizer Börse per 1. Juli 2019 nicht weiter verlängert. Zum Schutz der Schweizer Börseninfrastruktur hat der Bundesrat im Gegenzug verfügt, dass Handelsplätze mit Sitz in der EU nicht länger mit bestimmten Beteiligungspapieren von Gesellschaften mit Sitz in der Schweiz

handeln dürfen. Damit ist sichergestellt, dass die Schweizer Börse der Referenzmarkt für Schweizer Aktien bleibt. Eine unbefristete Anerkennung der Börsenäquivalenz bleibt für den Schweizer Finanzplatz aber weiterhin zentral. Die jetzige Lösung ist nur die zweitbeste und für den Schweizer Kapitalmarkt nicht förderlich.

Brexit

Nach der dreimaligen Ablehnung des Austrittsabkommens durch das britische Parlament hat die EU Grossbritannien einen Aufschub gewährt und die Austrittsfrist bis zum 31. Oktober 2019 verlängert. Es wird sich zeigen, welche Strategie Grossbritannien verfolgen wird. Die Schweizer Banken bereiten sich entsprechend auf verschiedene Brexit-Szenarien vor.

I.2 Strukturwandel und Wachstumsfelder

Wertschöpfung

Der Finanzsektor leistet trotz Herausforderungen wie Negativzinsen, stetig zunehmende Regulierung, Digitalisierung und erhöhte Ansprüche an seine Wettbewerbsfähigkeit einen bedeutenden Beitrag zur Schweizer Volkswirtschaft. Im Jahr 2017 generierte er einen Anteil von 9,2 Prozent an die Bruttowertschöpfung der Schweiz. Das Wertschöpfungswachstum lag mit 2,1 Prozent leicht über dem Schweizer Durchschnitt.¹⁰ Über den Bezug von Vorhalteleistungen und den Konsum ihrer Mitarbeiter lösen Banken und Versicherungen zudem zusätzliche Wertschöpfung in anderen Sektoren aus. Die Banken waren aufgrund regulatorischer Anforderungen (namentlich der sogenannten «Too-Big-To-Fail-Regulierung») gezwungen, ihre Organisationsstruktur anzupassen, was auch zur Verlagerung von Personal in konzerninterne Dienstleistungsgesellschaften ohne Banklizenz führte. Die direkte

¹⁰ Polynomics (2018). Banken und Versicherungen in der Schweiz – Analyse der volkswirtschaftlichen Bedeutung des Finanzsektors 2017.

Wertschöpfung der Banken erscheint daher kleiner als sie tatsächlich ist.¹¹ Abgrenzungsprobleme ergeben sich zudem beispielsweise bei digitalen Plattformen (Crowd-Funding, Zahlungsverkehr), welche nicht direkt von klassischen Finanzinstituten betrieben werden, aber sehr eng mit den Finanzinstituten verknüpft sind.

Verlagerung von Arbeitsplätzen

Die neuen digitalen Technologien führen zu Veränderungen der Berufsprofile im Bankensektor. Es wird eine Verlagerung der Arbeitsplätze weg vom Backoffice hin zu Informatik, Kredit- und Risikomanagement, Research und Produktentwicklung sowie zu konzerninternen Dienstleistungsgesellschaften ohne Banklizenz erwartet (vgl. Kapitel II. 4). Diese Veränderung zeigt sich auch in der Beschäftigungsentwicklung im Bankensektor; die Anzahl der beschäftigten Personen (in Vollzeitäquivalenten) ist im Jahr 2018 um 1,3 Prozent gesunken. Wie bereits im Vorjahr ist ein Teil des Rückgangs damit zu erklären, dass Stellen in Konzerneinheiten verlagert wurden, die nicht von der Bankenstatistik erfasst werden. Solche Verlagerungen dürften zukünftig weiter zunehmen, womit die Statistik zu den Beschäftigten im Bankensektor an Aussagekraft einbüsst und in Zukunft eine Erweiterung bankenstatistischer Daten bedingen wird, um diesen Trend weiter verfolgen zu können.

Der mit der Digitalisierung verbundene Wandel des Fachkräftebedarfs verstärkt die Notwendigkeit bankeninterner Weiterbildung, damit die Arbeitsmarktfähigkeit der Mitarbeitenden erhalten werden kann. Der Verband Arbeitgeber Banken bietet in diesem Sinne bereits seit 2016 das Kompetenzentwicklungsprogramm «Skills 4.0» an, um erfahrene Bankmitarbeiter für die neue Arbeitswelt zu rüsten. Die bestmögliche Ausschöpfung des Potenzials der Bankmitarbeitenden gewinnt auch angesichts einer Zunahme der durchschnittlichen Rekrutierungsdauer von Mitarbeitern an Relevanz.¹²

¹¹ Nicht in der Wertschöpfung enthalten ist zudem die Konsumentenrente. Die Digitalisierung und der damit verbundene intensivierte Wettbewerb können zu niedrigeren Preisen und damit niedrigerer Wertschöpfung führen, obwohl sich die Konsumentenrente dadurch erhöht. Ebenso spiegeln sich qualitative Verbesserungen der Produkte und der damit verbundene höhere Kundennutzen bei gleichbleibenden Preisen nicht in der Wertschöpfung wider.

¹² Arbeitgeber Banken (2019). Die Schweizer Banken auf dem Weg in eine neue Arbeitswelt. Medienmitteilung.

Standortvorteile für Fintech und Blockchain

Die Schweiz bietet global erstklassige Standortbedingungen (insbesondere Nähe zu Bildung, Forschung und Innovation, relativ liberaler Arbeitsmarkt, unternehmerisches Umfeld mit wirtschaftsfreundlichen Rahmenbedingungen, hohe Lebensqualität) und hat sich für Fintech-Unternehmen international gut positioniert. Der Bundesrat betont, dass er die bestmöglichen Rahmenbedingungen für die Ansiedlung und Weiterentwicklung von Fintech- und Distributed Ledger Technologie (DLT) Unternehmen schaffen will.

Wie erfolgreich die Schweiz sich im Bereich DLT zu einem der global führenden Fintech-Zentren entwickelt hat, belegt das Fintech Hub Ranking des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ): Zürich und Genf liegen wie bereits im vergangenen Jahr auf dem zweiten und dritten Platz.¹³ Im Jahr 2018 kamen in der Schweiz 136 neue Fintech-Unternehmen hinzu, das entspricht einer Zunahme um 62 Prozent. Ende 2018 waren es 356 Unternehmen. Der Zuwachs erfolgte vor allem im Bereich DLT, wo sich die Anzahl Unternehmen um mehr als das Dreifache erhöht hat.

Mit diesem Zuwachs ist auch die Nachfrage nach Firmenkonti bei Banken in der Schweiz gestiegen. Bei der Kontoeröffnung müssen Banken jederzeit die geltenden Sorgfaltspflichten einhalten, was gerade bei Firmen mit DLT-basierten Geschäftsmodellen eine Herausforderung darstellen kann. Die SBVg hat hierzu im Herbst 2018 einen Leitfaden veröffentlicht und unterstützt damit ein vielfältiges Fintech-Ökosystem.¹⁴ Auch die Wahl von Genf als Standort für die Lancierung der Kryptowährung Libra durch ein Konsortium mit namhaften Unternehmen unter der Federführung von Facebook zeigt die Attraktivität des Standorts Schweiz. Von der Ansiedlung dürften die Schweizer Fintech-Startups profitieren.

Als gewinnbringende Strategie haben sich Kooperationen zwischen Fintech-Unternehmen und Banken etabliert. Startups bieten einen idealen Rahmen zur Entwicklung und schnellen Umsetzung von neuen Geschäftsideen. Die Banken verfügen ihrerseits über das nötige Wissen im Bereich Regulierung oder der sicheren Verwahrung von Vermögenswerten und Daten. Sie geniessen aufgrund ihrer Erfahrung in

¹³ Institut für Finanzdienstleistungen Zug (2019). FinTech Study 2019 – An Overview of Swiss FinTech.

¹⁴ Schweizerische Bankiervereinigung SBVg (2018). Leitfaden der SBVg zur Eröffnung von Firmenkonti für Blockchain-Unternehmen.

diesem Bereich hohes Vertrauen und bringen Vorteile in der Kundenakquise mit. Eine fruchtbare Zusammenarbeit zwischen Fintech-Unternehmen und Banken erlaubt es, die komplementären Stärken beider Seiten optimal zu nutzen.

Der unterschiedlichen Ausrichtung von Fintech-Unternehmen und Banken trägt auch die Regulierung mit einem dreistufigen Modell Rechnung. Seit dem 1. Januar 2019 können Unternehmen, die nicht im Kerngeschäft der Banken, d.h. dem Zinsdifferenzgeschäft, tätig sind, eine sogenannte «Fintech-Lizenz» erwerben und Publikumseinlagen bis maximal CHF 100 Mio. entgegennehmen. Die Unternehmen unterstehen dabei weit weniger umfassenden Regulierungen als beim Erwerb einer vollen Bankenlizenz. Zudem ermöglicht die SNB ihnen einen direkten Zugriff auf Zentralbankgeld. Bereits seit 2017 besteht zudem die Möglichkeit, ohne Überwachung und Bewilligung durch die FINMA, Publikumseinlagen bis zu einem Gesamtwert von CHF 1 Mio. entgegenzunehmen («Sandbox»). Dieses abgestufte Vorgehen verringert die Eintrittshürden für Fintech-Unternehmen und schafft Raum für Innovation. Gleichzeitig wird sichergestellt, dass der hohe Schweizer Anlegerschutz beibehalten wird.

Digitale Vermögenswerte («Token Economy»)

Die Arbeitsgruppe Blockchain/ICO hat im Auftrag des Bundesrates die rechtlichen Grundlagen von DLT und Blockchain mit einem Fokus auf den Finanzsektor ausgearbeitet und Handlungsoptionen aufgezeigt. Der Bericht wurde im Dezember 2018 publiziert und zeigt, dass die gesetzlichen Rahmenbedingungen in der Schweiz grundsätzlich gut sind und lediglich punktueller Anpassungsbedarf besteht. Der Bundesrat hat daraufhin Massnahmen erarbeitet und diese im März 2019 in die Vernehmlassung geschickt. Die Massnahmen zielen einerseits darauf ab, die Rechtssicherheit bei der Übertragung von DLT-basierten Vermögenswerten zu erhöhen. Andererseits ist im Finanzmarktinfrastukturrecht eine neue Bewilligungskategorie für «DLT-Handelssysteme» vorgesehen, die Dienstleistungen in den Bereichen Handel, Abrechnung, Abwicklung und Verwahrung von DLT-basierten Vermögenswerten anbieten. Diese sollen zudem zukünftig eine Bewilligung als Wertpapierhaus erhalten. Die SBVg begrüsst die Initiative des Bundesrates, sieht aber die Notwendigkeit für eine Präzisierung gewisser Begrifflichkeiten und einer konsistenteren Ausrichtung an der bestehenden Gesetzgebung.

Die guten Rahmenbedingungen in der Schweiz für digitale Vermögenswerte widerspiegelt auch der Aufbau der weltweit ersten vollständig integrierten Infrastruktur für den Handel, die Abwicklung und die Verwahrung von digitalen Vermögenswerten durch die Börsenbetreiberin SIX. Die Lancierung des SIX Digital Exchange soll im Spätsommer 2019 erfolgen.

Der Bundesrat hat zudem untersuchen lassen, ob in Bezug auf Crowddonating- und Crowdsupporting-Plattformen eine Anpassung der Gesetzgebung im Bereich der Prävention der Geldwäscherei- und Terrorismusfinanzierung angezeigt ist. Aufgrund der derzeit relativ bescheidenen Mittel, welche über diese Plattformen gesammelt werden, scheint ihm eine Unterstellung unter das Geldwäschereigesetz derzeit aber unverhältnismässig.

Open Banking

Damit Bankkunden sich das Fintech-Ökosystem über ihre bisherige Bankbeziehung unkompliziert erschliessen können, müssen Daten-Schnittstellen zwischen den einzelnen Anbietern definiert und standardisiert werden. In der EU werden die Banken mit der überarbeiteten Payment Services Directive (PSD2) seit Januar 2018 dahingehend verpflichtet, dass sie Drittanbietern (Zahlungs- und Kontoinformationsdienstleistern) den Zugang zu Kundendaten ermöglichen und die dafür benötigten Schnittstellen kostenlos zur Verfügung stellen. Bankfremde Anbieter erhalten damit Zugang zu sensiblen Kundendaten, wobei der Kunde die Zustimmung zur Teilung seiner Daten jederzeit widerrufen kann. Im Zuge der Umsetzungsarbeit hat sich gezeigt, dass im Hinblick auf die Entwicklung sicherer Kommunikationsstandards sowie einer Vereinheitlichung der Schnittstellen zahlreich offene Punkte bestehen, die zu Rechtsunsicherheit führen. Entsprechend stehen erste Ideen zur Weiterentwicklung der europäischen Zahlungsrichtlinie im Raum.

In der Schweiz gewähren die Banken bereits heute selektiv Drittanbietern Zugriff auf Konti und öffnen in beidseitigem Interesse die Kundenschnittstelle, im Firmenkundengeschäft bereits seit Jahrzehnten. Ein gesetzlicher Zwang für die Banken besteht jedoch nicht. Die Schweiz setzt somit auf marktwirtschaftliche Lösungen. Insbesondere für Geschäftskunden ist Open Banking in der Schweiz bereits seit

vielen Jahren etabliert. Der Infrastrukturbetreiber SIX entwickelt derzeit gemeinsam mit einer Gruppe Schweizer Banken und Drittanbietern eine zentrale Schnittstellen-Infrastruktur, welche Banken und Drittanbieter effizient verbinden soll.

Seit Januar 2019 können Unternehmen mit einer Fintech-Lizenz und einem massgeblichen Geschäftsmodell im Zahlungsverkehr direkt ein eigenes Girokonto bei der SNB halten. Die Notwendigkeit einer verordneten Zugangserteilung zu Bankkundendaten entfällt damit.

Cloud Banking

Cloud-Dienstleistungen ermöglichen es Banken, auf eine umfangreiche und teure interne IT-Infrastruktur zu verzichten und Rechenkapazitäten nach Bedarf einzukaufen. Insbesondere für kleine Bankinstitute ist Cloud-Banking damit attraktiv. In der Vergangenheit haben Schweizer Banken aber gezögert, ihre Daten in die Cloud zu migrieren, da offene Fragen zu rechtlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen bestehen. Die SBVg hat deshalb zusammen mit Mitgliedsinstituten, Prüfgesellschaften und Providern einen entsprechenden Leitfaden ausgearbeitet und im März 2019 publiziert.¹⁵

Eine Arbeitsgruppe hat vier Bereiche identifiziert, welche für die Migration in die Cloud zentral sind und entsprechende Empfehlungen formuliert: die Auswahl des Cloud-Anbieters, der Umgang mit Daten, die Zusammenarbeit mit Behörden insbesondere bei gerichtlichen Massnahmen sowie der Audit von Instituten im Bereich der Cloud-Dienstleistungen und der Cloud-Infrastruktur. Mit den rechtlich verbindlichen Empfehlungen in den vier Bereichen bietet die SBVg den Banken eine solide Grundlage für konformes Cloud-Banking. Jedes Bankinstitut entscheidet dabei selbst, ob und wie Daten in die Cloud migriert werden. Entgegen kommt den Banken auch die vermehrte Ansiedlung von internationalen Cloud-Dienstleistern mit eigenen physischen Datenzentren in der Schweiz.

¹⁵ Schweizerische Bankiervereinigung SBVg (2019). Cloud-Leitfaden – Wegweiser für sicheres Cloud Banking.

Sustainable Finance

Der Markt für nachhaltiges Anlegen kann in der Schweiz ein starkes Wachstum verzeichnen. Als nachhaltige Investitionen (Sustainable Investments, SI) gelten gemäss dem Forum für nachhaltiges Geldanlegen diejenigen Anlageprozesse, welche die Kriterien Umwelt, Soziales und Governance (environment, social, governance, kurz ESG) in die Finanzanalyse mit einbeziehen. Die neuste Marktanalyse des Verbandes Swiss Sustainable Finance dokumentiert von 2017 zu 2018 ein eindrückliches Wachstum von 83 Prozent der nachhaltigen Investitionen in der Schweiz. Damit konnte das rekordhohe Wachstum des Vorjahres noch einmal übertroffen werden.¹⁶ Der starke Anstieg geht auf eine Zunahme der gemeldeten nachhaltigen Anlagefonds (+102 %) und eine gestiegene Nachfrage bei den institutionellen Anlegern (+99 %) zurück. Bei den in der Schweiz verwalteten Fonds liegt der Anteil nachhaltiger Anlagen nunmehr bei 18,3 Prozent, bei den von Schweizer Pensionskassen und Versicherungen verwalteten Anlagen sogar bei 31 Prozent.¹⁷ Dies ist deutlich höher als im globalen Investment Management. Hier liegt der Anteil an nachhaltigen Anlagen 2018 bei rund elf Prozent.¹⁸

Zukunftsthemen Datentresor Schweiz und digitaler Schweizerfranken

Mit der fortschreitenden Digitalisierung ergeben sich für den Finanzplatz Schweiz neue Betätigungsfelder. In seinem neusten Bericht diskutiert der im Auftrag des Bundesrats eingesetzte Beirat Zukunft Finanzplatz, inwiefern die Schweiz sich als Standort für die Aufbewahrung virtueller Finanzdaten positionieren könnte. Zu Gute käme dem Finanzplatz Schweiz dabei sein globaler Ruf als Hort der Sicherheit, der Diskretion und des umfassenden Datenschutzes seiner Kunden. Es stellt sich aber die Frage, inwiefern die Schweiz alleine die Sicherheit von Daten garantieren könnte, da selbst bei einem Sitz des Datentresors in der Schweiz die technologischen Komponenten eines solchen Tresors von anderen Ländern wie den USA und China bezogen werden müssten. Ebenso ist unklar, ob eine effektive Daten-

¹⁶ Swiss Sustainable Finance (2019). Swiss Sustainable Investment Market Study 2019.

¹⁷ Mit Schwierigkeiten konfrontiert sehen sich allerdings Anleger, welche in Indexprodukte investieren wollen. Diese enthalten auch Titel von Waffenherstellern, welche das ESG-Kriterium Soziales verletzen. Unter der Führung des Verbandes Swiss Sustainable Finance hat sich deshalb eine grosse Zahl institutioneller Anleger zusammengetan und in einem Aufruf die weltweiten Indexanbieter aufgefordert, Hersteller kontroverser Waffen, wie beispielsweise Antipersonenminen, Streumunition sowie biologische, chemische oder nukleare Waffen, aus ihren Hauptindizes auszuschliessen.

¹⁸ McKinsey (2019). Performance Lens Global Growth Cube; Global Sustainable Investment Alliance (2014, 2016 & 2018).

absicherung mit dem Anschluss an die internationale Wertschöpfungskette vereinbar ist. Schliesslich wäre ein Datentresor auch mit gewissen Risiken verbunden, da sich ein einziger Fehler bereits stark rufschädigend auswirken würde.¹⁹

Die Lancierung der Kryptowährung Libra könnte zu grossen Veränderungen im globalen Zahlungssystem führen und Anpassungen notwendig machen (vgl. die Ausführungen unter «Standortvorteile für Fintech und Blockchain»). Viele Behörden, insbesondere auch in den USA, haben viele rechtliche und regulatorische Fragen zu diesem Projekt aufgeworfen. Nur wenn die Bedenken dieser Behörden ausgeräumt werden können, wird dieses potentiell zukunftsweisende Projekt realisiert werden können.

Diskutiert wird derzeit auch, ob die SNB in Zukunft elektronisches Zentralbankgeld schafft. Dieses könnte entweder die Form eines neuen Zahlungsmittels oder die Möglichkeit eines Zentralbankkontos für alle annehmen. Bislang hat keine Zentralbank ein solches elektronisches Zahlungsmittel eingeführt. Der Beirat Zukunft Finanzplatz sieht bislang keine echten Vorteile für die Einführung eines solchen Systems, ortet aber einige Risiken für die effektive Umsetzung der Geldpolitik sowie für die Finanzstabilität.

I.3 Regulierung

FIDLEV, FINIV und AOV

Im Oktober 2018 hat der Bundesrat die Vernehmlassung zu FIDLEV, FINIV und AOV eröffnet, welche bis zum 6. Februar 2019 andauerte. Die FIDLEV (Verordnung zum Finanzdienstleistungsgesetz) konkretisiert die Pflichten der Finanzdienstleister gegenüber verschiedenen Kundengruppen sowie die Bestimmungen zum neuen Kundenberatungsregister, zu der Kundendokumentation, den Ombudsstellen und dem Basisinformationsblatt. Letzteres ermöglicht dem Kunden den Vergleich unterschiedlicher Finanzinstrumente. Die FINIV (Verordnung zum Finanzinstitutsgesetz) wiederum präzisiert die Bewilligungsvoraussetzungen und Pflichten für verschiedene Finanzinstitute sowie deren Aufsicht. Am umfassendsten sind die Vorgaben

¹⁹ Beirat Zukunft Finanzplatz (2018). Jahresbericht 2018 zuhanden des Bundesrates.

zur Erlangung einer Bankbewilligung, während die Anforderungen für die Verwalter von Kollektivvermögen, die Fondsleitungen und die Effekthändler weniger weit gehen. Die Aufsichtsorganisationenverordnung (AOV) regelt die Bewilligungsvoraussetzungen und die Tätigkeiten für die neu eingeführten Aufsichtsorganisationen (AO). Die SBVg hat eine Stellungnahme eingereicht und dabei insbesondere in den Bereichen Erwerb und Veräusserung von Finanzinstrumenten, Werbung und Angebot, Ausgestaltung des Basisinformationsblattes und Bestimmungen zum Prospektrecht des FIDLEV verschiedene Änderungsvorschläge unterbreitet.

Bankengesetz

Der Bundesrat hat im März 2019 die Vernehmlassung zu einer Teilrevision des Bankengesetzes eröffnet. Diese fokussiert auf die Einlagensicherung, die Bankensanierung und die Segregierung von Eigen- und Kundenbeständen bei den Verwahrungsstellen von Bucheffekten. Im Hinblick auf die Einlagensicherung steht eine Verkürzung der Auszahlungsfrist, ein neues Finanzierungsmodell und eine Erhöhung der Systemobergrenze im Zentrum. Bei den Insolvenzbestimmungen für Banken werden einerseits gewisse Bestimmungen, die sich heute in der FINMA-Verordnung finden, neu auf Gesetzesstufe verankert. Dabei handelt es sich vor allem um Vorgaben betreffend der Behandlung der Ansprüche von Bankeignern und -gläubigern. Andererseits sind Regelungen zur Stärkung der Stabilität des Pfandbriefsystems vorgesehen.

Im Interesse einer weiteren Erhöhung der Sicherheit und Stabilität des Finanzplatzes ist der Bankensektor bereit, Zusatzkosten für die Implementierung und den Betrieb der neuen Hinterlegungslösung zu tragen. Im Gegenzug wird auf Verordnungsstufe sicherzustellen sein, dass die Revision hinsichtlich Eigenmitteln und Liquidität kostenneutral ausfällt. Ebenso ist eine Verankerung der Insolvenzbestimmungen für Banken auf Gesetzesebene grundsätzlich wünschenswert. Es muss aber sichergestellt werden, dass die Regeln nicht nur auf Aktiengesellschaften zugeschnitten sind und der FINMA genügend Ermessen für praxisnahe Lösungen gelassen wird, um einzelne Forderungen privilegiert behandeln zu können.

FINMAG

Der Bundesrat hat im Mai 2019 die Vernehmlassung zu einer neuen Verordnung zum Finanzmarktaufsichtsgesetz (FINMAG) eröffnet. Die Vernehmlassung dauerte bis zum 22. August 2019. Der Verordnungsentwurf konkretisiert die Kompetenzen der FINMA in internationalen Aufgaben und bei der Regulierung, wobei die heutigen Regulierungsinstrumente in Form der Verordnung und des Rundschreibens weiterhin bestehen bleiben. Die Verordnung legt dar, wie die Verhältnismässigkeit, die Differenzierung und die internationalen Standards bei der Regulierungstätigkeit zu berücksichtigen sind. Zudem definiert der Entwurf die Grundzüge der Zusammenarbeit und des Informationsaustausches zwischen der FINMA und dem Eidgenössischen Finanzdepartement. In ihrer Stellungnahme zum Verordnungsentwurf stellt die SBVg folgende Prinzipien in den Vordergrund: Die Branche soll frühzeitig und dauerhaft in den Regulierungsprozess einbezogen werden. Das Legalitätsprinzip muss eingehalten werden. Regulierungsvorhaben sind zudem immer auch einer Kosten-Nutzen-Analyse zu unterziehen. Gute Regulierung sollte ausserdem prinzipienbasiert und verhältnismässig sein, und ihre Auswirkung auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit muss geprüft werden. Für die Banken ebenfalls zentral ist die Anerkennung ihrer Möglichkeit zur Selbstregulierung.

Eigenmittelverordnung

Das EFD hat im April 2019 im Zuge der Umsetzung des sogenannten Kleinbankenregimes die Vernehmlassung zu einer Änderung der Eigenmittelverordnung eröffnet. Vorgesehen ist, dass für kleine, besonderes liquide und gut kapitalisierte Banken und Wertpapierhäuser zukünftig vereinfachte Anforderungen für die Berechnung der erforderlichen Eigenmittel sowie weitere regulatorische Entlastungen gelten. Parallel dazu hat die FINMA eine Anhörung zur Änderung diverser Rundschreiben eröffnet. Das Ziel dieser regulatorischen Initiative besteht darin, der starken Belastung, welche die immer komplexer werdende Regulierung für kleine Institute darstellt, Rechnung zu tragen und die Verhältnismässigkeit der Bankenregulierung zu verbessern (Proportionalität). Die vorgeschlagenen Kriterien für den Eintritt in das Kleinbankenregime erachtet die SBVg als sachgerecht, die vorgesehenen Schwellenwerte sind aber unverhältnismässig hoch angesetzt. Insgesamt handelt es sich um eine willkommene Initiative, welche die SBVg in den vergangenen Monaten wesentlich mitgeprägt hat.

Um die Widerstandsfähigkeit der Banken gegenüber einer allfälligen Immobilienkrise zu erhöhen, sollen Hypotheken auf inländische Wohnrenditeliegenschaften, die einen hohen Belastungsgrad aufweisen, mit zusätzlichen Eigenmitteln unterlegt werden. Sofern die Banken ihrerseits eine mindestens ebenso wirksame Selbstregulierung ausarbeiten, soll dieser aber den Vorzug gegeben werden. Die SBVg sieht vor, ihre Richtlinien betreffend Mindestanforderungen bei Hypothekarfinanzierungen entsprechend anzupassen und hat der FINMA einen Antrag auf Anerkennung als aufsichtsrechtlichen Mindeststandard gestellt. Gemäss diesem Vorschlag beträgt bei Renditeobjekten der Mindestanteil an Eigenmitteln des Kunden neu 25 Prozent (bisher zehn Prozent) und ist die Hypothekarschuld neu innert maximal zehn Jahren auf zwei Drittel des Belehnungswertes der Liegenschaft zu amortisieren (bisher 15 Jahre). Beide Massnahmen können einen wirksamen Beitrag an die weitere Stabilisierung des Immobilien- bzw. Hypothekarmarktes leisten. Die SBVg geht davon aus, dass der Bundesrat der Selbstregulierung der Branche den Vorzug geben und auf die Einführung der ERV-Massnahmen verzichten wird.

Schliesslich sollen schärfere Kapitalvorschriften die Kapitalisierung der Stammhäuser der systemrelevanten Banken im Krisenfall weiter verbessern. Anwendbar wären die strengeren Vorschriften für die UBS, die Credit Suisse, die Postfinance, Raiffeisen und die Zürcher Kantonalbank.

Revision VSB und Geldwäschereiverordnung

Im Rahmen des vierten Länderexamens der Schweiz im Jahr 2016 hatte die Financial Task Force on Money Laundering (FATF) punktuellen Verbesserungsbedarf im Schweizer Dispositiv zur Bekämpfung von Geldwäscherei und Terrorismusfinanzierung festgestellt. Die Schweiz hat daraufhin verschiedene gesetzliche und regulatorische Anpassungen angestossen. Um die von der FATF geforderten Anpassungen auch auf Stufe Selbstregulierung zu verankern, hat die SBVg ihre aktuell geltende Vereinbarung über die Standesregeln zur Sorgfaltspflicht der Banken (VSB 16) revidiert.

Die revidierte VSB (VSB 20) enthält die folgenden Neuerungen: Eine Identifizierung des Vertragspartners muss neu bereits ab CHF 15'000 (bisher ab CHF 25'000) erfolgen, das FINMA-Rundschreiben betreffend Video- und Online-Identifizierung wurde formell in die VSB überführt und die Bestimmungen zum abgekürzten

Verfahren vor der Aufsichtskommission wurden aktualisiert. Zudem wurden die Regelungen bei Kontoeröffnungen ohne vollständige Dokumentation verschärft. Neu muss das Konto für alle Zu- und Abgänge gesperrt und die Geschäftsbeziehung aufgelöst werden, wenn die fehlenden Angaben und Dokumente nicht innert 30 Tagen nachgereicht werden. Die neue VSB 20 tritt am 1. Januar 2020, zusammen mit der ebenfalls revidierten Geldwäschereiverordnung-FINMA, in Kraft.

Geldwäschereigesetz

Teil der oben angesprochenen Anpassungen ist auch die Revision des Geldwäschereigesetzes. Die Botschaft des Bundesrats sieht vor, dass Finanzintermediäre mit der gebotenen Sorgfalt die wirtschaftlich berechnete Person feststellen und deren Identität überprüfen müssen. Finanzintermediäre sind zudem neu angehalten, die erforderlichen Belege periodisch auf ihre Aktualität hin zu überprüfen und sie bei Bedarf zu aktualisieren.

Die SBVg befürwortet die Revision im Grundsatz und ist daran, die am 26. Juni 2019 publizierte Botschaft eingehend zu analysieren und sich bei Bedarf erneut einzubringen.

Elektronische Identität

Die Schaffung einer elektronischen Identität (E-ID) für natürliche Personen bezweckt die zweifelsfreie elektronische Verifizierung der Identität einer Person. Eine E-ID erlaubt, Zahlungsaufträge schneller und unkomplizierter online durchzuführen, unterstützt die Entwicklung von Onlinegeschäften und schafft die Möglichkeit für verschiedene E-Government-Anwendungen. Die Gesetzesvorlage des Bundesrates sieht vor, dass die amtliche Prüfung und Bestätigung der Existenz einer Person und ihrer Identitätsmerkmale weiterhin dem Staat vorbehalten bleibt. Die Entwicklung und Ausstellung der elektronischen Identität soll hingegen von privaten Anbietern übernommen werden. Die E-ID ist damit ein Miteinander von Staat und Privaten. Die Privatwirtschaft ermöglicht die Nutzbarkeit der E-ID für zahlreiche Anwendungsfälle und vereinfacht damit eine rasche Verbreitung. Der Staat stellt derweil sicher, dass kein Datenmissbrauch möglich ist.

In einer ersten Lesung haben sowohl der National- wie auch der Ständerat dieser Aufgabenteilung klar zugestimmt. Um Bedenken in der Bevölkerung gegenüber einer solchen Aufgabenteilung Rechnung zu tragen, schlägt der Ständerat vor, die Kontrollvorschriften zu verschärfen. Zudem soll ein unabhängiges Gremium die Herausgeber der E-ID zulassen und überwachen. Die Rechtskommission des Nationalrates spricht sich hingegen gegen ein solches Gremium aus, welches in ihren Augen lediglich eine unnötige und teure Bürokratisierung darstellt. Die Kontrolle soll wie ursprünglich vorgesehen vom Informatiksteuerungsorgan des Bundes durchgeführt werden.

Die SBVg ist überzeugt, dass die vorgesehene Aufgabenteilung eine rasche und flächendeckende Verbreitung der E-ID ermöglicht. Insbesondere kann dadurch die Erfahrung der Banken im sicheren Umgang mit persönlichen Daten und der Verifizierung von Kundenidentitäten optimal genutzt werden. Für den schweizweiten Erfolg wird die Anzahl Anwendungsfälle der elektronischen Identität entscheidend sein. Nur ein Zusammenspannen von Bund und Privaten wird eine ausreichend grosse Anzahl von Anwendungsfällen ermöglichen und die breite Verwendung in der Bevölkerung sicherstellen.

Anpassung Datenschutzgesetzgebung

Die aktuelle Datenschutzgesetzgebung ist aufgrund der technologischen Entwicklung heute nicht mehr zeitgemäss. Der Bundesrat hat sich daher für eine Totalrevision des Datenschutzgesetzes in zwei Schritten entschieden.

In einem ersten Schritt wird sichergestellt, dass die Schweiz in den Bereichen Strafverfolgung, Strafvollstreckung und öffentliche Sicherheit im Schengen-Raum handlungsfähig bleibt und weiterhin effizient Daten von europäischen Strafverfolgungsbehörden erhält. Die hierfür notwendigen Anpassungen sind auf den 1. März 2019 in Kraft getreten (Datenschutzbestimmungen für die Schengener Zusammenarbeit in Strafsachen; SDSG). Es ist vorgesehen, das SDSG aufzuheben, sobald das neue Datenschutzgesetz (DSG) in Kraft ist. Der zweite Schritt betrifft die Annäherung des schweizerischen Datenschutzgesetzes an die europäische Datenschutz-Grundverordnung. Die Revision des DSG hat insbesondere zum Ziel, den Datenschutz an das Internet-Zeitalter anzupassen und die Stellung der Bürgerinnen und Bürger zu stärken. Mit der Anpassung soll zudem sichergestellt werden, dass die grenzüber-

schreitende Datenübermittlung zwischen der Schweiz und den EU-Staaten ohne zusätzliche Hürden möglich bleibt. Dieser sogenannte «Entwurf 3» soll in der Herbstsession beraten werden.

Für die SBVg ist insbesondere wichtig, dass die Schweiz bei der Gesetzgebung auf einen «Swiss Finish» verzichtet und die Regeln nicht über die für die Aufrechterhaltung des bestehenden Angemessenheitsbeschlusses der EU Kommission notwendigen Anpassungen hinausgehen.

I.4 Steuern und Compliance

Entwicklung AIA

Die Schweiz hat im September 2018 erstmals mit 36 Partnerstaaten erfolgreich Steuerdaten ausgetauscht. Mit weiteren 37 Ländern sollen ab Herbst 2019 Daten ausgetauscht werden. Der Bundesrat hat im Vorfeld des Datenaustausches geprüft, ob diese Partnerstaaten die globalen Standards des Automatischen Informationsaustausches (AIA) auch tatsächlich einhalten. Untersucht wurde der Stand der Vertraulichkeit und die Vorkehrungen für die Datensicherheit und den Datenschutz sowie das Bestehen eines «Level Playing Fields», d.h. ob auch die relevanten Konkurrenzfinanzplätze mit unseren Partnerstaaten den AIA umsetzen. Der Bundesrat sieht diese Kriterien in allen Partnerstaaten als erfüllt an.²⁰ Gegenwärtig haben sich 108 Staaten zum AIA-Standard bekannt. Die Einführung des AIA mit den letzten 19 dieser Länder ist derzeit im Parlament hängig.

Die innerstaatliche Umsetzung des AIA-Standards wird durch das Global Forum on Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes (Global Forum) überprüft, damit weltweit die gleichen Wettbewerbsbedingungen geschaffen werden. Umfassende Länderprüfungen werden ab 2020 durchgeführt, vorab werden aber die zentralen Elemente bereits einer stufenweisen Vorprüfung unterzogen, damit die Integrität des AIA-Standards von Beginn an sichergestellt ist. Im Rahmen dieser

²⁰ Bericht des Bundesrates zum Prüfmechanismus zur Sicherstellung der standardkonformen Umsetzung des AIA 2018/2019.

Vorprüfung hat das Global Forum verschiedene Empfehlungen an die Schweiz gerichtet, welche der Bundesrat aufgegriffen und im Februar 2019 in die Vernehmlassung geschickt hat.

Bundesgerichtsurteil zu Datenlieferungen nach Frankreich

Das Bundesgericht in Lausanne hat am 26. Juli 2019 über das Verfahren zwischen der Eidgenössischen Steuerverwaltung und der UBS zur Amtshilfe an Frankreich entschieden. Das Urteil verpflichtet die UBS zur Lieferung von rund 40'000 Datensätzen von französischen UBS-Kunden an die französischen Steuerbehörden. Das Urteil birgt für Schweizer Banken durchaus Risiken. Die Funktionsfähigkeit und Attraktivität des Schweizer Finanzplatzes basiert im Kern auf den Grundregeln der Rechtssicherheit aller Akteure. Die bisher geltenden Mindestanforderungen für ein Amtshilfegesuch könnten mit diesem Urteil gesenkt werden.

EU Mandatory Disclosure Regime

Die EU hat per 25. Juni 2018 Richtlinien erlassen, die Intermediäre (Steuerberater, Banken, Rechtsanwälte usw.) dazu verpflichten, bestimmte grenzüberschreitende Steuergestaltungen ihrer Kunden an die nationalen Steuerbehörden zu melden. Diese Meldungen werden zwischen den Steuerverwaltungen der EU-Mitgliedstaaten automatisch ausgetauscht. Die Mitgliedstaaten sind zudem frei, Regelungen zur Offenlegungspflicht zu treffen, die über die Richtlinien hinausgehen. Die Umsetzung in nationales Recht muss spätestens bis Ende 2019 erfolgen. Betroffen sind aber alle Aktivitäten, die nach dem 25. Juni 2018 eingeleitet wurden. Verschiedene EU-Mitgliedstaaten haben entsprechende Regeln zudem bereits vorzeitig in Kraft gesetzt. Von dieser Regelung betroffen sind auch Schweizer Intermediäre, die in EU Ländern tätig sind. Sie sollten bei steuerlichen Gestaltungen, die den EU-Raum betreffen, daher genau prüfen, ob die Kriterien für eine Meldepflicht erfüllt sind.

Steuerreform und AHV-Finanzierung (STAF)

Die STAF wurde von Volk und Ständen im Mai 2019 angenommen. Damit unterliegen zukünftig alle Unternehmen denselben, international akzeptierten Besteuerungsregeln. Während die Steuerbelastung für Statusgesellschaften ansteigt, werden bislang ordentlich besteuerte Unternehmen entlastet. Als Ausgleich planen zahlreiche Kantone eine Reduktion der Gewinnsteuer. Mit der Annahme der Vorlage entsteht für betroffene Unternehmen Rechtssicherheit und die Attraktivität des

Wirtschaftsstandorts Schweiz kann erhalten werden. Davon profitieren auch die Schweizer Banken.

Stempelabgabe und Verrechnungssteuer

Die Stempelabgaben und die Verrechnungssteuer sind klare Steuerhindernisse und Wachstumsbremsen für den Finanzplatz Schweiz.

Keiner der Konkurrenzfinanzplätze wie Grossbritannien, Singapur, die USA oder Hong Kong kennt vergleichbare Steuern. Dadurch haben sie gegenüber der Schweiz einen entscheidenden Standortvorteil.

Ende Juni 2019 hat der Bundesrat die Eckwerte für eine geplante Reform der Verrechnungssteuer publiziert. Vor allem aus finanzpolitischen Überlegungen möchte der Bundesrat nicht die gesamte Verrechnungssteuer reformieren. Er schlägt eine Reform zur Belebung des Fremdkapitals vor. Diese betrifft die Verrechnungssteuer auf Zinsen, wo ein Systemwechsel vorgenommen werden soll, um ausländische Anleger und inländische juristische Personen von der Verrechnungssteuer zu entlasten. Damit würde eine wesentliche Bremse für die Emission von Schweizer Fremdkapital gelöst und der stark unterentwickelte Schweizer Obligationenmarkt könnte belebt werden. Auch die Stempelabgaben auf den Handel mit Schweizer Obligationen möchte der Bundesrat nach Möglichkeit abschaffen, da diese Abgabe eine Handelsbremse darstellt.

Bei der vom Bundesrat skizzierten Reform ist es für die Banken wichtig, dass Komplexität und Kosten des neuen Systems tief gehalten werden. Gemäss den Eckwerten des Bundesrates darf das neue System nicht zu komplex ausfallen.

Im Herbst 2019 will der Bundesrat eine Vorlage in die öffentliche Vernehmlassung geben. In eine ähnliche Richtung zielt eine parlamentarische Initiative der Kommission für Wirtschaft und Abgaben (WAK) des Nationalrats. Die WAK will vorerst mit eigenen Arbeiten warten, bis der Bundesrat seine Vorlage eröffnet hat.

Digital Tax

Die heutigen Regeln zur Besteuerung von international tätigen Unternehmen sehen sich dem Vorwurf ausgesetzt, dass sie den Gegebenheiten der modernen, zunehmend digitalisierten Wirtschaft nicht mehr gerecht werden. Für die Geschäftstätigkeit in einem Staat ist heute keine physische Präsenz in Form einer Betriebsstätte mehr erforderlich, welche eine Steuerpflicht begründet. Es genügt eine digitale Präsenz, die schwierig oder gar nicht zu erfassen ist und darum nicht vollständig besteuert werden kann.

Die OECD hat im Februar 2019 ein Konsultationsdokument mit verschiedenen Lösungsansätzen präsentiert. Allen Vorschlägen gemein ist, dass ein Teil des Gewinnes künftig dort versteuert werden müsste, wo die Nutzer ansässig sind, unabhängig von der physischen Präsenz des Unternehmens. Die Vorschläge unterscheiden sich hingegen in der konkreten Ausgestaltung im Hinblick auf den Umfang und den Kreis der davon betroffenen Unternehmen. Ziel ist es, bis 2020 eine Konsenslösung zu erarbeiten.

Die EU hat vorerst auf die Einführung einer Digitalsteuer verzichtet. Die Einführung einer Abgabe in Höhe von drei Prozent auf den Verkauf bestimmter digitaler Dienstleistungen fand im März 2019 unter den EU-Finanzministern nicht die dafür nötige einstimmige Zustimmung. Störend war für Staaten wie Irland vor allem, dass die Steuer beim Umsatz und nicht, wie bei der Unternehmensbesteuerung üblich, beim Gewinn ansetzt. Damit hätten sich unter anderem Abgrenzungsprobleme zur Mehrwertsteuer ergeben. Unabhängig davon hatte Frankreich bereits per Januar 2019 eine solche Digitalsteuer eingeführt, in Österreich und Grossbritannien sind ähnliche Regelungen in Planung.

Die Schweiz wäre von einer Neuregelung der Besteuerungsrechte für Unternehmensgewinne stark betroffen. Einerseits befinden sich hierzulande viele Konzernzentralen und international ausgerichtete KMU, andererseits ist die Schweiz ein vergleichsweise kleiner Absatzmarkt. Daher müsste der Schweizer Fiskus wohl mit empfindlichen Einbussen rechnen.

Die Schweiz setzt sich im Rahmen der OECD-Debatte dafür ein, dass für die Zuteilung der Gewinne der Ort der Wertschöpfung massgeblich bleiben soll und der Steuerwettbewerb nicht eingeschränkt wird. Die Einführung einer eigenen Digitalsteuer ist nicht geplant.

Abb. 3

Ausgewählte Ereignisse, die den Finanzplatz bewegten

Wann	Thema	Meldung
Jan. 18	Regulierung	Infraktreten der zweiten Edition der Zahlungsverkehrsdirektive (Payment Services Directive, PSD2) in der EU.
Jan. 18	Regulierung	Der Bundesrat eröffnet Vernehmlassung zur Umsetzung der Empfehlungen des «Global Forum on Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes» (Global Forum).
Feb. 18	Steuern und Compliance	Die OECD eröffnet das Konsultationsverfahren zur Initiative «Vermeidung von AIA-Umgehungen mittels Scheindomizilen».
März 18	Steuern und Compliance	Der Bundesrat verabschiedet die Botschaft zur Steuerreform und AHV-Finanzierung (STAF).
April 18	Wirtschaftspol. Umfeld	Der Bundesrat verabschiedet die neu erarbeitete nationale Strategie zum Schutz der Schweiz vor Cyber-Risiken (NCS).
April 18	Steuern und Compliance	Der Beirat «Zukunft Finanzplatz» veröffentlicht seine Empfehlungen zur Reform der Verrechnungssteuer zuhanden des Bundesrates.
Mai 18	Strukturwandel und Wachstumsfelder	Das Forum Finanzmarktpolitik informiert den Bundesrat über die Möglichkeiten zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit des Schweizer Finanzplatzes.
Mai 18	Branchenentwicklung	Gründung des Verbandes Schweizer Regionalbanken.
Juni 18	Regulierung	Der Bundesrat verabschiedet die Botschaft zum Bundesgesetz über anerkannte elektronische Identifizierungseinheiten (E-ID-Gesetz).
Juni 18	Wirtschaftspol. Umfeld	Der Bundesrat beschliesst Eventualmassnahmen zum Schutz der Schweizer Börseninfrastruktur.
Juni 18	Regulierung	Das Schweizer Stimmvolk spricht sich klar gegen die Vollgeld-Initiative aus.
Juli 18	Regulierung	Die FINMA konkretisiert das angekündigte Kleinbankenregime und startet eine Pilotphase. Ziel ist ein Regulierungsregime mit einer stark reduzierten Komplexität.
Juli 18	Regulierung	Die SBVg veröffentlicht die revidierte Vereinbarung über die Standesregeln zur Sorgfaltspflicht der Banken (VSB 20).
Aug. 18	Steuern und Compliance	Der Bundesrat verabschiedet die Botschaft zum multilateralen Übereinkommen zur Umsetzung steuerabkommensbezogener Massnahmen zur Verhinderung der Gewinnverkürzung und Gewinnverlagerung (BEPS).
Sept. 18	Strukturwandel und Wachstumsfelder	Die Bankiervereinigung veröffentlicht einen Leitfaden zur Eröffnung von Firmenkonti für Blockchain-Unternehmen.

Okt. 18	Regulierung	Der Bundesrat eröffnet die Vernehmlassung zu den Ausführungsbestimmungen zum FIDLEG und FINIG.
Nov. 18	Wirtschaftspol. Umfeld	Die Nationale Arbeitsgruppe für Referenzzinssätze verkündet, dass der Libor durch den SARON ersetzt werden soll.
Nov. 18	Wirtschaftspol. Umfeld	Das Schweizer Stimmvolk lehnt die Selbstbestimmungsinitiative ab.
Nov. 18	Strukturwandel und Wachstumsfelder	SIX verkündet den Bau einer Swiss Corporate API als Schnittstelle zwischen Banken und Drittanbietern.
Dez. 18	Wirtschaftspol. Umfeld	Der Bundesrat kündigt an, eine Konsultation zum institutionellen Rahmenabkommen mit der EU durchzuführen.
Dez. 18	Strukturwandel und Wachstumsfelder	Der Bundesrat verabschiedet den Bericht zu den rechtlichen Rahmenbedingungen für Blockchain und Distributed Ledger Technologie (DLT) im Finanzsektor.
Dez. 18	Strukturwandel und Wachstumsfelder	Der Beirat Zukunft Finanzplatz veröffentlicht seinen Jahresbericht zuhnden des Bundesrates.
Jan. 19	Regulierung	Die systemrelevanten Inlandbanken müssen nun ebenfalls Gone-concern Kapital für ihre allfällige Sanierung und Abwicklung bereithalten.
Jan. 19	Strukturwandel und Wachstumsfelder	Fintech-Unternehmen können unter erleichterten Bedingungen Gelder bis zu CHF 100 Mio. entgegennehmen, sofern sie diese weder anlegen noch verzinsen.
Feb. 19	Steuern und Compliance	Die OECD präsentiert ein Konsultationsdokument mit verschiedenen Vorschlägen zur Einführung einer Digitalsteuer.
März 19	Regulierung	Der Bundesrat eröffnet die Vernehmlassung zur Teilrevision des Bankengesetzes.
März 19	Steuern und Compliance	Die EU verzichtet auf die Einführung einer Digitalsteuer.
März 19	Branchenentwicklung	Der zuletzt als Staatssekretär für Internationale Finanzfragen tätige Jörg Gasser wird neuer CEO der Bankiervereinigung. Daniela Stoffel wird neue Staatssekretärin für internationale Finanzfragen.
März 19	Strukturwandel und Wachstumsfelder	Die Bankiervereinigung veröffentlicht einen rechtlichen und regulatorischen Leitfaden für den Einsatz von Cloud-Dienstleistungen durch Banken und Effektenhändler.
März 19	Strukturwandel und Wachstumsfelder	Die SNB kündigt an, dass Firmen mit einer Fintech-Lizenz künftig eigene Girokonti bei der SNB halten könnten.
April 19	Regulierung	Der Bundesrat eröffnet die Vernehmlassung zur Änderung der Eigenmittelverordnung.
April 19	Wirtschaftspol. Umfeld	Die EU verlängert die Brexit-Frist bis zum 31. Oktober 2019. Grossbritannien ist verpflichtet, an den Wahlen des Europäischen Parlaments teilzunehmen.
April 19	Strukturwandel und Wachstumsfelder	Die SNB und die FINMA treten dem «Network for Greening the Financial System» bei.
Mai 19	Regulierung	Der Bundesrat eröffnet die Vernehmlassung zur neuen Verordnung zum Finanzmarktaufsichtsgesetz.
Mai 19	Steuern und Compliance	Das Schweizer Stimmvolk stimmt der Steuerreform und AHV-Finanzierung (STAF) zu. Die Vorlage soll per 01.01.2020 in Kraft treten.
Mai 19	Wirtschaftspol. Umfeld	Eine Umfrage von gfs.bern zeigt, dass die Banken in der Schweiz mehrheitlich positiv wahrgenommen werden. Sie gelten als verlässlich und sicher sowie als wichtige Arbeitgeber.

Mai 19	Steuern und Compliance	Der Bundesrat verabschiedet die Botschaft zum AIA mit 19 weiteren Partnerstaaten und genehmigt den ersten Prüfbericht.
Juni 19	Wirtschaftspol. Umfeld	Der Bundesrat kündigt an, dass institutionelle Rahmenabkommen mit der EU erst nach der Klärung gewisser offener Punkte unterzeichnen zu wollen.
Juni 19	Strukturwandel und Wachstumsfelder	Ernennung von Florian Schütz als Cyber-Delegierter des Bundes. Er wird das Kompetenzzentrum Cyber-Sicherheit leiten.
Juni 19	Strukturwandel und Wachstumsfelder	Ein Konsortium um Facebook kündigt die Einführung der Kryptowährung Libra an.
Juni 19	Wirtschaftspol. Umfeld	Die Bankiervereinigung führt zum ersten Mal das Politforum durch. Ziel ist es den Austausch zwischen Bankbranche und Politik zu stärken.
Juni 19	Steuern und Compliance	Der Bundesrat beschliesst, die Reform der Verrechnungssteuer wieder aufzunehmen und hat dazu die Zielsetzung und die Eckwerte verabschiedet.
Juli 19	Wirtschaftspol. Umfeld	Zinsentscheid Fed.
Juli 19	Wirtschaftspol. Umfeld	Die EU-Kommission verlängert die Äquivalenzanerkennung der Schweizer Börse nicht weiter. Der Bundesrat aktiviert im Gegenzug die Eventualmassnahmen zum Schutz der Schweizer Börseninfrastruktur per 1. Juli 2019.

II. Konsolidierte Entwicklung der Banken

Der aggregierte Geschäftserfolg der Banken in der Schweiz stieg 2018 gegenüber dem Vorjahr um 4,6 Prozent auf CHF 65,3 Mrd. Der Jahresgewinn erhöhte sich um 17,3 Prozent auf CHF 11,5 Mrd. Es haben 216 der insgesamt 248 Institute einen Jahresgewinn erzielt. Die Banken entrichteten Steuern in Höhe von CHF 1,5 Mrd. Trotz fortgesetztem Beschäftigungsrückgang um 1,3 Prozent auf 90'660 Vollzeitstellen und dem Rückgang der Anzahl Institute um 5 auf 248 ist der Arbeitsmarkt im Bankensektor robust.

II. 1 Geschäftserfolg

Der aggregierte Geschäftserfolg belief sich 2018 auf CHF 65,3 Mrd. (+4,6 %). Dies ist der höchste Stand seit der Finanzkrise 2008. Innerhalb der Bilanzen trug der Erfolg aus dem Zinsgeschäft trotz des Niedrigzinsumfelds mit CHF 23,5 Mrd. (-1,8 %) den grössten Teil zum Geschäftserfolg bei. Der Erfolg aus den restlichen Geschäftsbereichen ist durchgehend gestiegen.

II. 1.1 Entwicklungen im Jahr 2018

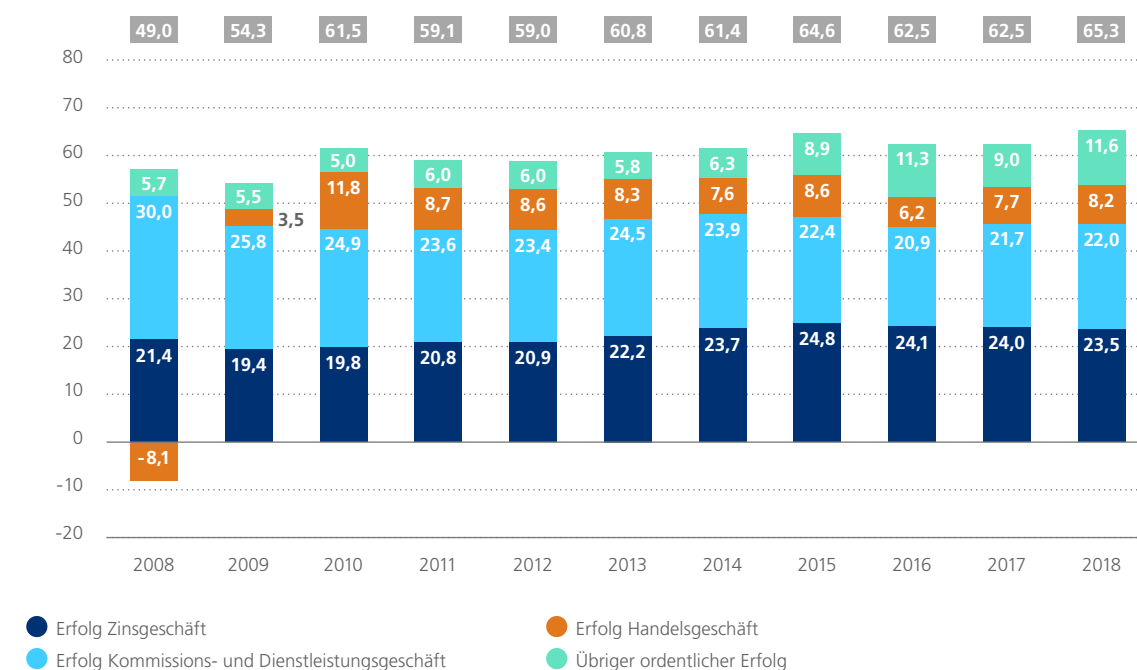
II. 1.1.1 Geschäftserfolg nach Geschäftsbereichen

Der aggregierte Geschäftserfolg setzt sich aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft um 0,3 Mrd. (+1,2 %), aus dem Handelsgeschäft um 0,5 Mrd. (+5,9 %) und dem übrigen ordentlichen Erfolg um CHF 2,6 Mrd. (+28,6 %) zusammen.²¹ Der aggregierte Geschäftserfolg stieg gegenüber dem Vorjahr um CHF 2,9 Mrd. auf CHF 65,3 Mrd. (+4,6 %). Rückblickend verzeichnete der aggregierte Geschäftserfolg einen Tiefstand im Jahr 2008 mit CHF 49,0 Mrd. Gegenüber 2008 hat der aggregierte Geschäftserfolg um insgesamt CHF 16,3 Mrd. (+33,5 %) zugelegt.

Abb. 4

Erfolg nach Geschäftsbereichen

In Mrd. CHF



Quelle: SNB

²¹ Die Werte in den Abbildungen können aufgrund von Rundungsdifferenzen von den Werten im Text geringfügig abweichen.

Das Zinsgeschäft steuert den grössten Teil zum Geschäftserfolg bei

Der Erfolg aus dem Zinsgeschäft trägt mit 36,0 Prozent im Jahr 2018 den grössten Teil zum Geschäftserfolg bei. Gleichwohl erschwert das Niedrigzinsumfeld das Zinsdifferenzgeschäft der Banken weiterhin. Der Erfolg aus dem Zinsgeschäft sank geringfügig von CHF 24,0 Mrd. im Jahr 2017 auf CHF 23,5 Mrd. im Jahr 2018 (-1,8 %). Der leicht negative Saldo ergibt sich daraus, dass die Zinserträge (2018: +CHF 6,8 Mrd.) weniger stark gestiegen sind als die Zinsaufwände (2018: +CHF 7,3 Mrd.). Die deutliche Differenz des Anstieges der Zinserträge (2017: +CHF 1,3 Mrd.) und Zinsaufwände (2017: +CHF 1,4 Mrd.) im Vergleich zum Vorjahr ist damit zu begründen, dass bei den Grossbanken relevante Geschäftsaktivitäten im Jahr 2018 von ausländischen Tochtergesellschaften zurück in das Mutterhaus verlagert wurden. Verglichen mit den Grossbanken stiegen die Zinserträge der anderen Banken im Jahr 2018 um CHF 1,0 Mrd. und die Zinsaufwände um CHF 0,8 Mrd.

Ein weiterer Grund für die hohen Zinsaufwände sind die Negativzinsen. Im vergangenen Jahr haben die Banken in der Schweiz der SNB Negativzinsen in Höhe von ca. CHF 2,0 Mrd. bezahlt. Dies ist eine Zunahme von CHF 27,3 Mio. (+1,4 %) gegenüber dem Vorjahr. Dies entspricht rund 8,6 Prozent des Bruttogewinns im Jahr 2018. Seit der Einführung der Negativzinsen im Jahr 2015 haben die Banken ca. CHF 6,8 Mrd. an Zinsaufwendungen an die SNB bezahlt.

Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft steigt erneut an

Der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft stellt mit 33,7 Prozent den zweitwichtigsten Posten am aggregierten Geschäftserfolg dar. Er ist 2018 erneut um 0,3 Prozent gestiegen und entspricht CHF 22,0 Mrd. Die Ertragspositionen sowie der Kommissionsaufwand haben sich gegenüber dem Vorjahr lediglich geringfügig verändert. Dies spiegelt sich auch in den Handelsaktivitäten und der Börsenentwicklung wider: Gab es im Jahr 2018 so viele Börsengänge wie seit 2001 nicht mehr, was sich positiv auf das Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft ausgewirkt haben dürfte, verzeichneten die Märkte gleichzeitig Kursrückgänge und dämpften damit den Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft. Der Kommissionsertrag aus dem Wertschriften- und Anlagegeschäft belief sich auf

CHF 20,6 Mrd. und steuerte den grössten Teil zum Erfolg bei. Der Kommissionsertrag aus dem «Übrigen Dienstleistungsgeschäft» betrug CHF 4,2 Mrd. und jener aus dem Kreditgeschäft CHF 2,1 Mrd. Der Kommissionsaufwand belief sich auf CHF 5,0 Mrd.

Weiterer Anstieg beim Handelsgeschäft

Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft ist im Jahr 2018 um CHF 0,5 Mrd. (+5,9 %) angestiegen und machte mit CHF 8,2 Mrd. 12,5 Prozent am aggregierten Geschäftserfolg aus. Der Anstieg wurde massgeblich durch die Bankengruppe Grossbanken (+CHF 0,5 Mrd.) und die Börsenbanken (+CHF 0,2 Mrd.) bestimmt. Bei den Entwicklungen ist zu berücksichtigen, dass es im Börsenjahr 2018 zu teilweise starken Schwankungen und einer negativen Entwicklung der Kurse gekommen ist. Mit ein Grund dafür ist, dass die politischen Unsicherheiten weiter zugenommen haben. Zum einen aufgrund des Handelskriegs zwischen China und den USA, zum anderen aufgrund der anhaltenden Unsicherheiten in Bezug auf den Brexit. Diese Unsicherheiten haben meist eine höhere Volatilität und folglich auch eine höhere Handelsaktivität zur Konsequenz.

Deutlicher Anstieg des übrigen ordentlichen Erfolgs

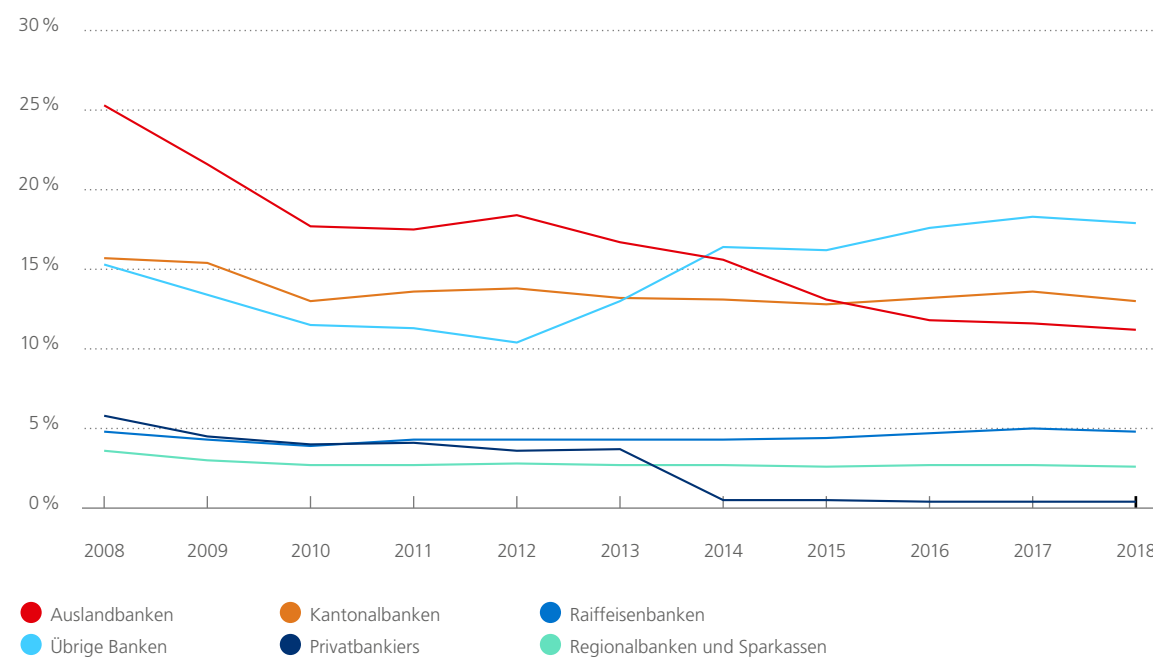
Der übrige ordentliche Erfolg stieg um CHF 2,6 Mrd. auf CHF 11,6 Mrd. (+28,6 %) und machte damit 17,8 Prozent des aggregierten Geschäftserfolgs aus. Die positive Entwicklung ist auf einen Anstieg beim Beteiligungsertrag um CHF 4,3 Mrd. zurückzuführen. Einen grossen Anteil tragen die Grossbanken (+CHF 4,0 Mrd.). Diese verbuchen unter dieser Position unter anderem Dividendenzahlungen, welche von den eigenen Tochtergesellschaften ausgeschüttet wurden. Darunter fallen auch Tochtergesellschaften mit eigener Banklizenz in der Schweiz. Der «andere ordentliche Ertrag» sank hingegen um CHF 1,5 Mrd. und ist auch grösstenteils auf die Grossbanken (-CHF 1,4 Mrd.) zurück zu führen. Bei den verbleibenden Ertragspositionen kam es nur zu leichten Änderungen gegenüber dem Vorjahr. Der Erfolg aus Veräusserungen von Finanzanlagen war rückläufig. Der Liegenschaftenerfolg und der «Andere ordentliche Aufwand» verzeichneten hingegen leichte Zuwächse.

II. 1.1.2 Geschäftserfolg nach Bankengruppen

Die Grossbanken (+8,5 %), Auslandsbanken (+0,9 %), Regionalbanken und Sparkassen (+0,2 %) sowie «Übrige Banken» (+2,1 %), bestehend aus den Gruppen «Andere Banken» und Börsenbanken, konnten ihren aggregierten Geschäftserfolg gegenüber dem Vorjahr steigern. Bei den Bankengruppen Kantonalbanken (-0,2 %), Raiffeisenbanken (-0,05 %) und Privatbankiers (-4,4 %) ist der aggregierte Geschäftserfolg gesunken.

Abb. 5

Erfolgsanteile nach Bankengruppen (ausgenommen Grossbanken)²²



Quelle: SNB

Durch den unterschiedlichen Anstieg des aggregierten Geschäftserfolges kam es gegenüber dem Vorjahr zu leichten Veränderungen bei den Erfolgsanteilen der Bankengruppen. Insbesondere die inlandorientierten Banken mit einem starken Fokus auf das Zinsgeschäft haben Anteile verloren. Die Grossbanken verzeichneten einen Anstieg von 48,3 Prozent auf 50,1 Prozent. Der Anteil der Kantonalbanken sank hingegen von 13,6 Prozent auf 13 Prozent. Rückläufig waren ebenfalls die Positionen der Auslandsbanken und «Übrigen Banken», deren Anteile von 11,6 Prozent auf 11,2 Prozent und von 18,3 Prozent auf 17,9 Prozent sanken. Die Anteile der Regionalbanken und Sparkassen, der Raiffeisenbanken sowie der Privatbankiers veränderten sich nur geringfügig.

Seit dem Jahr 2012 stieg der Anteil der «Übrigen Banken» am aggregierten Geschäftserfolg von 10,4 Prozent auf 17,9 Prozent an. Auch die Grossbanken konnten ihren Anteil am aggregierten Geschäftserfolg in diesem Zeitraum von 46,8 Prozent auf 50,1 Prozent ausbauen (nicht abgebildet). Die Anteile der Privatbankiers und Auslandsbanken sanken im selben Zeitraum von 3,6 Prozent auf 0,4 Prozent und von 18,4 Prozent auf 11,2 Prozent. Der Rückgang bei den Privatbankiers hat mit der Änderung der Rechtsstruktur von Instituten seit dem Jahr 2014 zu tun. Diese Institute werden seitdem unter den Börsenbanken geführt, weshalb es zu Strukturbrüchen in den Statistiken der Bankengruppen «Privatbankiers» und «Börsenbanken» gekommen ist. Der Rückgang bei den Auslandsbanken ist teilweise ein internationales Phänomen. Im Rahmen von Umstrukturierungen haben Banken ihre internationalen Aktivitäten auf ausgewählte Geschäftsbereiche reduziert. Nebst dem generellen Margendruck ist die sinkende Rentabilität des internationalen «Crossborder»-Geschäfts ein weiterer Faktor. Die Anteile der verbleibenden Bankengruppen haben sich nur geringfügig verändert.

²² Der Erfolgsanteil der Grossbanken liegt seit 2009 zwischen 46 und 51 Prozent und ist damit wesentlich höher als die Anteile der verbleibenden Bankengruppen. Um die Entwicklung der verbleibenden Bankengruppen besser aufzeigen zu können, wird die Entwicklung der Anteile der Grossbanken in der Abbildung nicht dargestellt.

II. 1.1.3 Jahresgewinn und Steuern

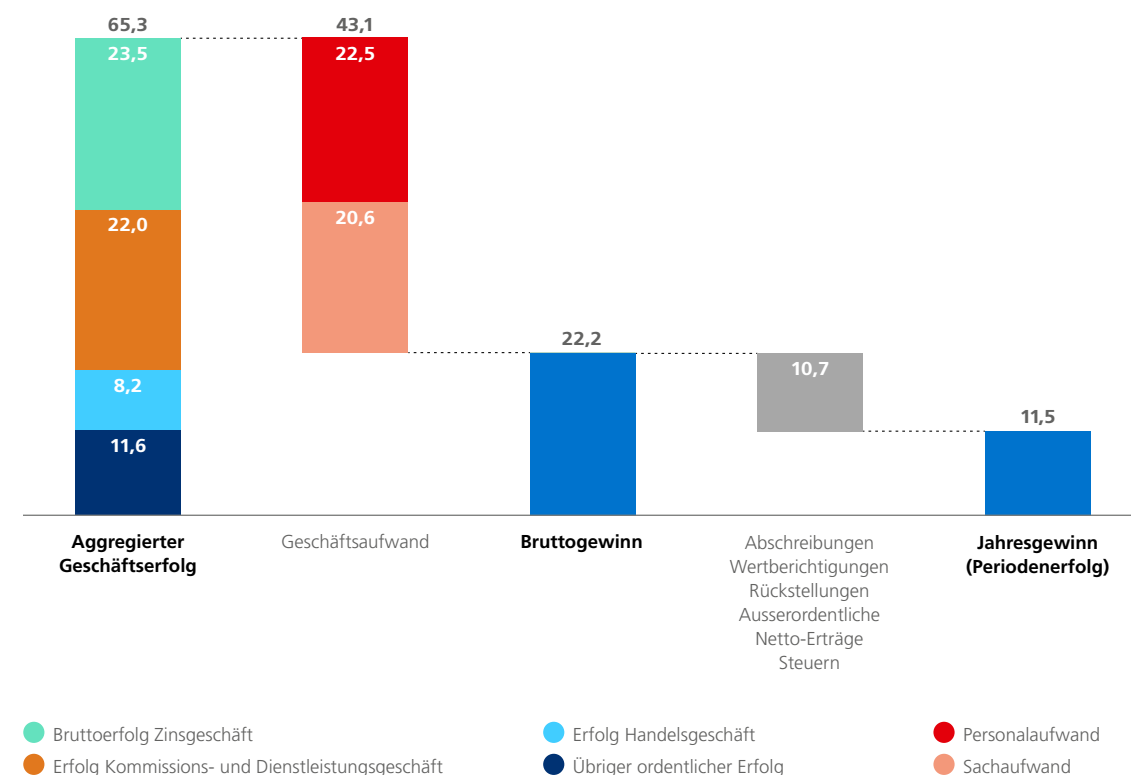
Der Bruttogewinn aus der Geschäftstätigkeit der Banken in der Schweiz nahm 2018 um CHF 3,7 Mrd. (+20,3 %) deutlich zu und summierte sich auf CHF 22,2 Mrd. Die Zunahme ist auf den Anstieg des Geschäftserfolges (+CHF 2,8 Mrd.) sowie das gleichzeitige Sinken des Geschäftsaufwandes (CHF -0,9 Mrd.) zurückzuführen.

Im Jahr 2018 haben 216 der insgesamt 248 Banken in der Schweiz einen Jahresgewinn (Periodenerfolg)²³ erzielt. Deren Jahresgewinne summierten sich auf CHF 12,8 Mrd. und waren somit CHF 2,5 Mrd. höher als im Jahr zuvor (+24,0 %). Die Verluste der unprofitablen Institute erhöhten sich um CHF 0,7 Mrd. von CHF 0,5 Mrd. auf CHF 1,3 Mrd. Insgesamt ist der aggregierte Jahresgewinn (Periodenerfolg) über alle Banken um CHF 1,7 Mrd. (+17,3 %) gegenüber dem Vorjahr angestiegen und liegt nun bei CHF 11,5 Mrd. Den grössten Anteil verzeichneten die Bankengruppe Grossbanken (CHF 4,9 Mrd.), Kantonalbanken (CHF 2,9 Mrd.) und Börsenbanken (CHF 1,5 Mrd.). Die Banken entrichteten Steuern in der Höhe von CHF 1,5 Mrd. Gegenüber dem Vorjahr entspricht dies einer Reduktion von CHF 0,7 Mrd. Mit ein Grund für den Rückgang könnte die Senkung des US-Unternehmenssteuersatzes im Zuge des Tax Cuts and Jobs Act 2017 (TCJA) sein, der eine Gewinnverlagerung in die Schweiz weniger attraktiv macht.

²³ Der Periodenerfolg resultiert aus Bruttogewinn abzüglich «Abschreibungen auf dem Anlagevermögen», «Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste», «ausserordentlicher Aufwand», «Steuern» und zuzüglich dem «ausserordentlichen Ertrag».

Abb. 6

Herleitung Periodenerfolg der Banken in der Schweiz
2018, in CHF Mrd.



Quelle: SNB

II. 1.2 Entwicklungen im laufenden Jahr

Der Internationale Währungsfonds (IWF) hat zum dritten Mal in Folge seine Prognose für das Wachstum der Weltwirtschaft in diesem Jahr nach unten korrigiert. Stand Juli erwartet der IWF ein Wachstum von 3,2 Prozent. Im Januar hatte die Prognose für das Jahr 2019 noch 3,5 Prozent betragen. Der IWF begründet die erneute Korrektur unter anderem mit dem anhaltenden Handelskonflikt zwischen den USA und China und den eingeführten Strafzöllen. Zudem wirken die Unsicherheiten durch den Brexit, die wirtschaftliche und finanzielle Situation Italiens und die geopolitischen Spannungen in der Golfregion dämpfend auf die Wachstumsprognose.²⁴

Die Abschwächung der Weltkonjunktur hat negative Auswirkungen auf den Schweizer Aussenhandel. Die sinkende Auslastung bei gleichzeitig hoher Unsicherheit bremst die Investitionen der Unternehmen in ihre Produktionskapazitäten. Das SECO rechnet daher für das Jahr 2019 mit einem moderaten BIP-Wachstum von 1,2 Prozent.²⁵

Die Nominierung der Chefin des IWF, Christine Lagarde, als Nachfolgerin des Präsidenten der Europäischen Zentralbank (EZB), Mario Draghi, lässt vermuten, dass die lockere Geldpolitik der EZB auf längere Zeit fortgeführt wird. Dies übt Druck auf die Geldpolitik der SNB aus, welche vorerst vermutlich unverändert expansiv bleiben wird. Der Negativzins und die Bereitschaft zu Devisenmarkt-Interventionen sind daher laut SNB «unverändert notwendig».²⁶ Der Leitzins der SNB beträgt weiterhin -0,75 Prozent. Die SNB erachtet den Franken nach wie vor als hoch bewertet und die Lage am Devisenmarkt weiterhin als fragil.

Die Entwicklungen an den Börsen laufen konträr zur globalen wirtschaftlichen Entwicklung und den bestehenden politischen Unsicherheiten. Im ersten Halbjahr 2019 haben sich die Kurse gegenüber dem zweiten Halbjahr 2018 erholt. Der SMI hat im Juni 2019 erstmals die 10'000 Punkte-Marke überschritten und damit seit Jahresbeginn um rund 19 Prozent zugelegt. Mit ein Grund für die Kursentwicklung ist die anhaltende expansive Geldpolitik. Es bleibt abzuwarten, wie sich die positive Entwicklung an den Börsen auf den Erfolg aus dem Handelsgeschäft im laufenden Jahr auswirken wird.

24 Internationaler Währungsfonds (2019). World Economic Outlook.

25 Staatssekretariat für Wirtschaft (2019). Konjunkturprognose der Expertengruppe des Bundes.

26 Schweizerische Nationalbank (2019). Geldpolitische Lagebeurteilung vom 21. März 2019.

II.2 Bilanzgeschäft

Die aggregierte Bilanzsumme aller Banken in der Schweiz nahm im Jahr 2018 um 0,8 Prozent leicht ab. Die Währungsinterventionen der SNB wirken sich auf die Zusammensetzung der Aktiven der Geschäftsbanken aus. Die Giro Guthaben der Banken bei der SNB befinden sich trotz Negativzinsen nach wie vor auf einem sehr hohen Niveau. Die Banken in der Schweiz erfüllen auch nach der Einführung der Negativzinsen und der Aufhebung des Euro-Mindestkurses ihre Funktion als Kreditgeber und Finanzierungspartner vollumfänglich.²⁷

II.2.1 Entwicklungen im Jahr 2018

II.2.1.1 Entwicklung der Bilanzen

Die aggregierte Bilanzsumme aller Banken in der Schweiz sank im Jahr 2018 von CHF 3'249,4 Mrd. auf CHF 3'225,0 Mrd. (-0,8 %). Die Kantonalbanken legten gegenüber dem Vorjahr mit CHF 25,0 Mrd. am stärksten zu, gefolgt von den Börsenbanken (CHF 4,7 Mrd.), den Regionalbanken und Sparkassen (+CHF 2,2 Mrd.) sowie den «Anderen Banken» (+CHF 0,3 Mrd.). Auch die Privatbankiers (+CHF 0,1 Mrd.) und Raiffeisenbanken (+CHF 0,1 Mrd.) weisen einen leichten Zuwachs aus. Die Grossbanken (-CHF 45,7 Mrd.) und Auslandbanken (-CHF 11,1 Mrd.) verzeichneten hingegen einen Rückgang.

²⁷ Institut für Finanzdienstleistungen (2017). Studie zur Finanzierung der KMU in der Schweiz 2016.

Abb. 7

Bilanzsumme nach Bankengruppen

In Mrd. CHF	Bilanzsumme		Veränderung	Anteile 2018
	2017	2018		
Kantonalbanken	575,3	600,3	4,3 %	18,6 %
Grossbanken	1'566,4	1'520,8	-2,9 %	47,2 %
Regionalbanken und Sparkassen	118,1	120,3	1,8 %	3,7 %
Raiffeisenbanken	225,3	225,3	0,0 %	7,0 %
Auslandbanken	324,6	313,5	-3,4 %	9,7 %
Privatbankiers	6,2	6,3	2,0 %	0,2 %
Börsenbanken	224,0	228,7	2,1 %	7,1 %
Anderer Banken	209,5	209,7	0,1 %	6,5 %
Total	3'249,4	3'225,0	-0,8 %	100,0 %

Quelle: SNB

Hypothekarforderungen nehmen die grösste Aktivposition ein

Die in- und ausländischen Hypothekarforderungen erhöhten sich 2018 gegenüber dem Vorjahr von CHF 995,3 Mrd. um CHF 36,6 Mrd. (+3,7 %) auf CHF 1'031,8 Mrd. Damit blieben die Hypothekarforderungen auch 2018 mit einem Anteil von rund 32,0 Prozent der bedeutendste Aktivposten der Banken in der Schweiz. Insbesondere die Bestände der Kantonalbanken (+CHF 14,6 Mrd.), Raiffeisenbanken (+CHF 7,5 Mrd.) sowie Grossbanken (+CHF 6,6 Mrd.) verzeichneten einen Zuwachs der Hypothekarforderungen. Hypothekarforderungen mit fester Verzinsung machten wie im Vorjahr rund 80 Prozent der gesamten inländischen Hypothekarforderungen aus.

Forderungen gegenüber Kunden nehmen ab

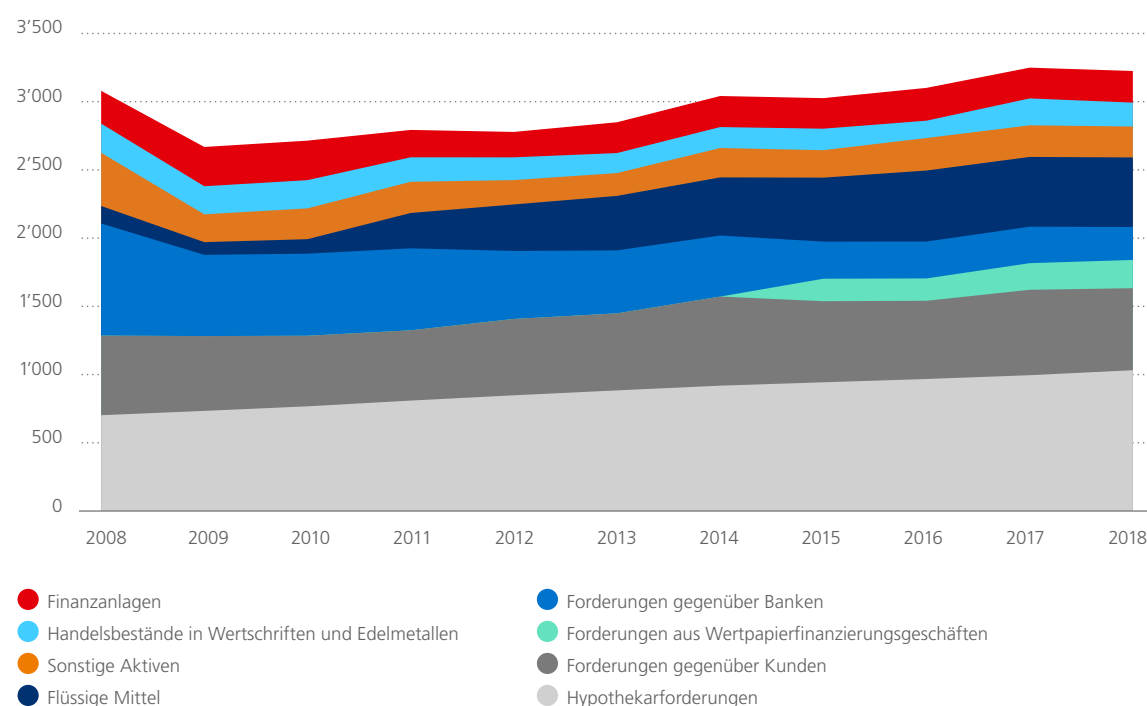
Die «übrigen Kredite» werden in der Bilanz als Forderungen gegenüber Kunden ausgewiesen. Die Forderungen sanken 2018 um CHF 24,7 Mrd. (-3,9 %) auf CHF 601,2 Mrd. Mit einem Anteil von 18,6 Prozent an den gesamten Aktiven stellten die Forderungen gegenüber Kunden den zweitgrössten Posten dar. Ein Grund für den Rückgang war die Abnahme der Forderungen der Grossbanken gegenüber

Kunden im Ausland um CHF 31,4 Mrd. Ein sehr grosser Teil davon betraf Forderungen gegenüber konzerninternen Gesellschaften. Das Volumen der Unternehmenskredite ist um 6,6 Prozent auf CHF 530,8 Mrd. angestiegen. Davon entfallen 83,2 Prozent auf KMU mit weniger als 250 Mitarbeitenden.

Abb. 8

Zusammensetzung der Aktiven

In Mrd. CHF



Quelle: SNB

Leichte Abnahme der flüssigen Mittel

Die flüssigen Mittel reduzierten sich gegenüber dem Vorjahr leicht um CHF 1,7 Mrd. auf CHF 509,7 Mrd. (-0,3 %). Während die Bestände im Inland um CHF 9,2 Mrd. zulegten, reduzierten sich die Positionen im Ausland um CHF 10,9 Mrd. Hintergrund der Entwicklung war, dass die Grossbanken ihre Giro Guthaben bei der SNB um CHF 10,1 Mrd. ausgebaut und gleichzeitig Sichtguthaben bei ausländischen Notenbanken um CHF 8,9 Mrd. reduziert haben.

Anstieg der Finanzanlagen

Die Bilanzposition Finanzanlagen erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um CHF 6,2 Mrd. (+2,7 %) auf CHF 231,9 Mrd. Wie im Vorjahr ist dies auf einen Anstieg bei den inländischen Anlagen (+CHF 6,6 Mrd.) zurück zu führen. Die ausländischen Anlagen gingen hingegen leicht zurück (-CHF 0,4 Mrd.), ebenso die Beteiligungen (-CHF 0,8 Mrd.).

Abnahme bei Handelsbeständen in Wertschriften und Edelmetallen

Die Position Handelsbestände in Wertschriften und Edelmetallen nahm gegenüber dem Vorjahr um CHF 22,1 Mrd. (-11,2 %) auf CHF 175,0 Mrd. ab. Der Rückgang ist auf die negative Entwicklung am Aktienmarkt im Jahr 2018 zurückzuführen. Der Schweizer Leitindex SMI verzeichnete im Jahr 2018 einen Rückgang um 10,2 Prozent und steht damit exemplarisch für viele grosse Leitindizes.

Grundlegende Veränderungen bei der Zusammensetzung der Aktiven seit 2008

Die Zusammensetzung der Aktiven hat sich über die letzten zehn Jahre markant verändert. Die flüssigen Mittel verzeichneten zwischen 2008 und 2018 eine enorme Zunahme. Während deren Bestand 2008 bei CHF 128,0 Mrd. lag, umfasste er per Ende 2018 CHF 509,7 Mrd. Zur starken Zunahme trugen mehrere Faktoren bei: Zum einen waren die Interventionen der SNB zur Bekämpfung der Frankenstärke ausschlaggebend, da die SNB beim Verkauf von ausländischen Devisen den Gegenwert in Schweizer Franken den Girokonti der Gegenpartei gutschreibt. Zum anderen waren durch die niedrigen Zinsen die Opportunitätskosten der Liquiditätshaltung gering, weshalb die Banken viel Liquidität auf den Girokonti bei der SNB deponierten. Trotz der seit Januar 2015 erhobenen Negativzinsen haben die Banken ihre Giro Guthaben bei der SNB von rund CHF 37,2 Mrd. im Jahr 2008 auf CHF 466,7 Mrd. im Jahr 2018 ausgedehnt.

Kontinuierlich zugenommen haben zwischen 2008 und 2018 auch die in- und ausländischen Hypothekarforderungen²⁸ (+47,0 %, von CHF 701,9 Mrd. auf CHF 1031,8 Mrd.). Ihr Anteil an den gesamten Aktiven hat sich von 22,8 Prozent

²⁸ Mit einem Anteil von rund 2 Prozent an den gesamten Hypothekarforderungen 2018 sind die ausländischen Hypothekarforderungen vernachlässigbar.

(per Ende 2008) auf 32,0 Prozent per Ende 2018 erhöht. Grund dafür sind ebenfalls die anhaltend niedrigen Zinsen sowie die damit verbundene hohe Nachfrage nach Immobilien. Die Forderungen gegenüber Banken machten 2008 26,7 Prozent gemessen an den Gesamtaktiva aus. 2018 lag der Anteil noch bei 7,5 Prozent (2008: CHF 822,0 Mrd., 2018: CHF 241,4 Mrd.). Diese Reduktion ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass die Banken diese Bilanzposition abbauten, um die Verflechtungen mit anderen Banken zu reduzieren. Diese Entwicklung ist auch auf die in der Regulierung geforderte höhere Eigenkapitalquote zurückzuführen. Im Zeitraum von 2008 bis 2018 verzeichneten die Handelsbestände in Wertschriften und Edelmetalle eine Abnahme um 18,2 Prozent (2008: CHF 213,9 Mrd., 2018: CHF 175,0 Mrd.). Ihr Anteil an den Gesamtaktiva ist von 6,9 Prozent auf 5,4 Prozent gefallen. Diese stetige Reduktion spiegelt die anhaltenden strategischen Bemühungen der Banken, ihre risikogewichteten Aktiva zu reduzieren, wider.

Passiven: Anstieg bei Verpflichtungen aus Kundeneinlagen

Die Bilanzposition Verpflichtung aus Kundeneinlagen, welche die Positionen Sichteinlagen, Termineinlagen und übrige Verpflichtungen aus Kundeneinlagen umfasst, verzeichnete 2018 einen Anstieg um CHF 26,7 Mrd. (+1,5 %) auf CHF 1'814,8 Mrd. Die Verpflichtungen aus Kundeneinlagen umfassten per Ende 2018 56,3 Prozent der Bilanzsumme. Die Sichteinlagen sind um CHF 9,4 Mrd. (-1,1 %) gesunken. Ebenfalls gesunken sind auch die übrigen Verpflichtungen aus Kundeneinlagen um CHF 3,0 Mrd. (-0,4 %). Gestiegen sind hingegen die Termineinlagen um CHF 39,1 Mrd. (+17,0 %). Bei den Kantonalbanken und Grossbanken stieg die Bilanzposition Verpflichtung aus Kundeneinlagen am stärksten. Die Kantonalbanken verzeichneten einen Anstieg von CHF 12,3 Mrd. und die Grossbanken von CHF 15,5 Mrd. Bei den Grossbanken hatten zusätzliche Einlagen von konzerninternen Einheiten ohne Banklizenz einen massgeblichen Anteil am Anstieg. Wie im Vorjahr sanken auch 2018 die Verpflichtungen gegenüber Kunden im Ausland (-CHF 3,7 Mrd.) während die Verpflichtungen gegenüber Kunden im Inland stiegen (+CHF 30,3 Mrd.).

Rückgang bei Verpflichtungen gegenüber Banken

Die Verpflichtungen gegenüber Banken sind im Jahr 2018 um CHF 10,5 Mrd. (-2,7 %) gesunken. Die Reduktion ist auf eine Abnahme der Verpflichtungen gegenüber Banken im Ausland um CHF 14,6 Mrd. zurückzuführen. Die Verpflichtungen gegenüber Banken im Inland stiegen hingegen um CHF 4,1 Mrd. an.

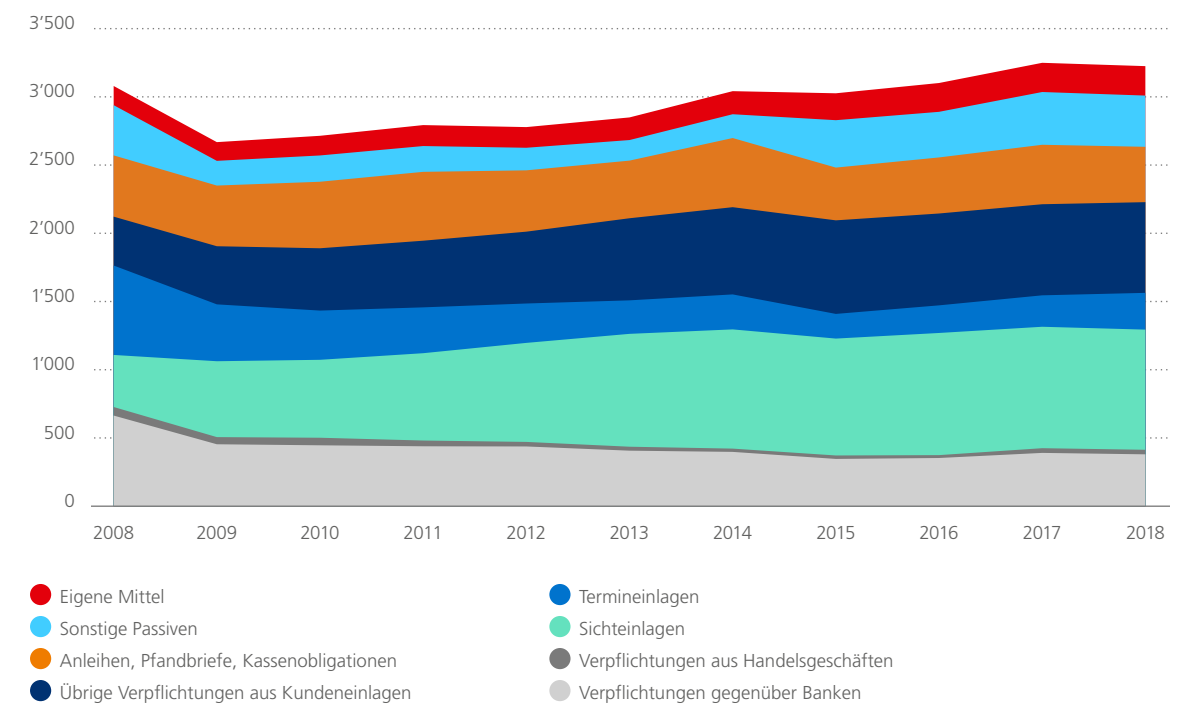
Anstieg der eigenen Mittel

Die eigenen Mittel verzeichneten 2018 einen Anstieg von CHF 1,7 Mrd. (+0,8 %) auf CHF 215,8 Mrd. Die eigenen Mittel sind seit dem Jahr 2015 als Summe aus Gesellschaftskapital, Gesetzlicher Kapitalreserve, Gesetzlicher Gewinnreserve, Freiwilliger Gewinnreserve, Eigener Kapitalanteile (Minusposition) und Gewinn-/ Verlustvortrag definiert.

Abb. 9

Zusammensetzung der Passiven

In Mrd. CHF



Quelle: SNB

Verpflichtungen aus Handelsgeschäften sinken

Die Verpflichtungen aus dem Handelsgeschäft sind um CHF 1,1 Mrd. (-3,1 %) auf CHF 33,4 Mrd. gesunken. Die Verpflichtungen aus dem Handelsgeschäft umfassen alle Shortbestände (Verkaufspositionen), die im Zusammenhang mit der Aktivposition «Handelsbestände in Wertschriften und Edelmetallen» stehen. Da im Jahr 2018 Verluste an den Märkten realisiert wurden, haben folglich auch die Shortbestände abgenommen.

Abnahme bei «Anleihen, Pfandbriefe und Kassenobligationen»

Die Bilanzposition «Anleihen, Pfandbriefe und Kassenobligationen» sank um CHF 30,1 Mrd. (-6,9 %). Die Abnahme ist dem Rückgang von «Anleihen und Pfandbriefdarlehen» um CHF 29,0 Mrd. zuzuordnen. Dahinter steht ein Rückgang der von den Grossbanken im Ausland emittierten Geldmarktpapiere (-CHF 21,3 Mrd.) und Anleihen (-CHF 19,4 Mrd.). Dies könnte unter anderem auf die expansive Geldpolitik zurückgeführt werden. Aufgrund genügender Liquidität im Markt werden Geldmarktpapiere relativ unattraktiver. Im Inland erhöhte sich die Bilanzposition hingegen (+CHF 11,8 Mrd.), dies traf hauptsächlich auf die Bankengruppen Kantonalbanken (+CHF 4,8 Mrd.) und Grossbanken (+CHF 3,7 Mrd.) zu.

Zusammensetzung der Passiven über die Zeit

Die Verpflichtungen gegenüber Banken stellten vor 2008 anteilmässig den grössten Passivposten dar und haben seither kontinuierlich abgenommen. Seit 2008 kam es zu einer Reduktion um 42,8 Prozent beziehungsweise um CHF 284,2 Mrd. auf CHF 379,9 Mrd. Dies zeigt, dass die Bankenverflechtungen – insbesondere gegenüber Banken im Inland – weiter abgenommen haben und die Banken über eine solide Finanzierung verfügen. Im gleichen Zeitraum stiegen die Sichteinlagen von CHF 381,5 Mrd. auf CHF 880,6 Mrd. an. Der Anteil der Sichteinlagen an den Gesamtpassiven stieg damit von 12,4 Prozent im Jahr 2008 auf 27,3 Prozent im Jahr 2018. Damit stellten sie per Ende 2018 die grösste Passivposition dar. Gleichzeitig sank der Anteil der Termineinlagen von 21,3 Prozent im Jahr 2008 auf 8,4 Prozent im Jahr 2018. Im Niedrigzinsumfeld verlieren Termineinlagen gegenüber Sichteinlagen an Attraktivität. Dies führt zu einer Umschichtung von Termin- zu Sichteinlagen.

II. 2.1.2 Entwicklung des inländischen Kreditgeschäfts

Das ausstehende inländische Kreditvolumen betrug im Jahr 2018 CHF 1'174,7 Mrd. Davon stammten CHF 164,6 Mrd. aus gedeckten und ungedeckten Forderungen gegenüber Kunden (Unternehmen, öffentliche Körperschaften und Konsumkredite) und CHF 1'010,2 Mrd. aus Hypothekarforderungen. Im Vergleich zum Vorjahr nahm das gesamte inländische Kreditvolumen im Jahr 2018 um 3,9 Prozent zu. Das Wachstum der inländischen Hypothekarkredite fiel mit 3,6 Prozent ebenfalls höher aus als im Jahr zuvor (2017: +2,7 %). Die Hypothekarforderungen haben seit 2008 um CHF 321,0 Mrd. (+46,6 %) zugelegt und der Anteil am inländischen Kreditvolumen ist von 79,1 Prozent auf 86,0 Prozent angewachsen. Die Hypothekarforderungen stellen somit kontinuierlich den grössten Anteil am Kreditvolumen. Die ungedeckten Forderungen haben gegenüber dem Vorjahr ebenfalls zugelegt (+10,6 %), die gedeckten Forderungen sind hingegen gesunken (-2,0 %).

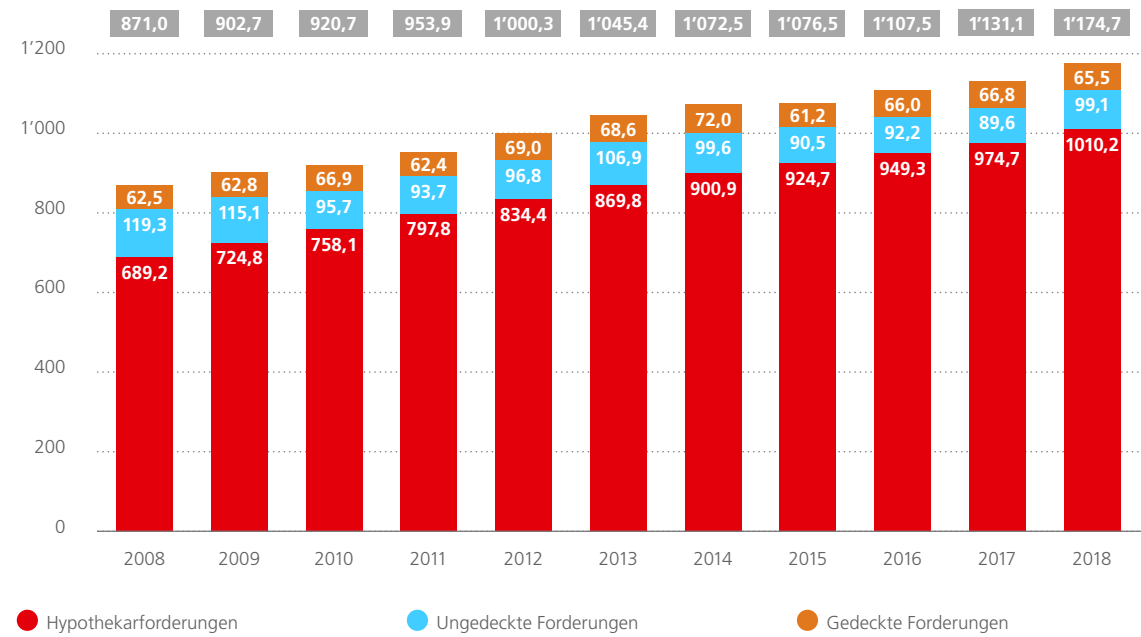
Nichtbanken steigen zunehmend ins Hypothekargeschäft ein. So lag beispielsweise das Wachstum der Hypothekenvergabe durch die Pensionskassen laut SNB bei 16,8 Prozent (2017). Heute betragen die Hypothekarforderungen von Nichtbanken deutlich über 5 Prozent des Gesamtmarkts. Gleichzeitig sind 2018 über Crowdfunding-Plattformen rund CHF 516,6 Mio. vermittelt worden. Dies entspricht einem Wachstum von 38 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die grössten Wachstumstreiber bilden dabei KMU-Finanzierungen über Crowdlending sowie Investitionen in Immobilien über Crowdfunding.²⁹

²⁹ Institut für Finanzdienstleistungen Zug (2019). Crowdfunding Monitoring – Schweiz 2019.

Abb. 10

Entwicklung des inländischen Kreditvolumens

In Mrd. CHF



Quelle: SNB

Private Haushalte beanspruchen 2018 drei Viertel der gesamten Hypothekarforderungen

Die gesamthaft ausstehenden Hypothekarkredite erhöhten sich im Jahr 2018 um 3,7 Prozent auf CHF 1031,8 Mrd. Die grosse Mehrheit davon (CHF 1010,2 Mrd.) stammte von inländischen Kunden. Wiederum 75 Prozent waren Hypothekarforderungen, die an private Haushalte vergeben wurden. Der Anteil der festverzinslichen Hypothekarkredite an den ausstehenden Hypothekarkrediten betrug im Jahr 2018 78,3 Prozent. Der durchschnittliche Zinssatz der ausstehenden inländischen Hypothekarforderungen sank im Jahr 2018 von 1,53 auf 1,45 Prozent.³⁰ Im historischen Verlauf haben Hypothekarforderungen mit einer Laufzeit von mehr als fünf Jahren an Bedeutung gewonnen. Lag deren Anteil im Jahr 2008 noch bei 12,4 Prozent beläuft sich dieser im Jahr 2018 auf 24,7 Prozent.

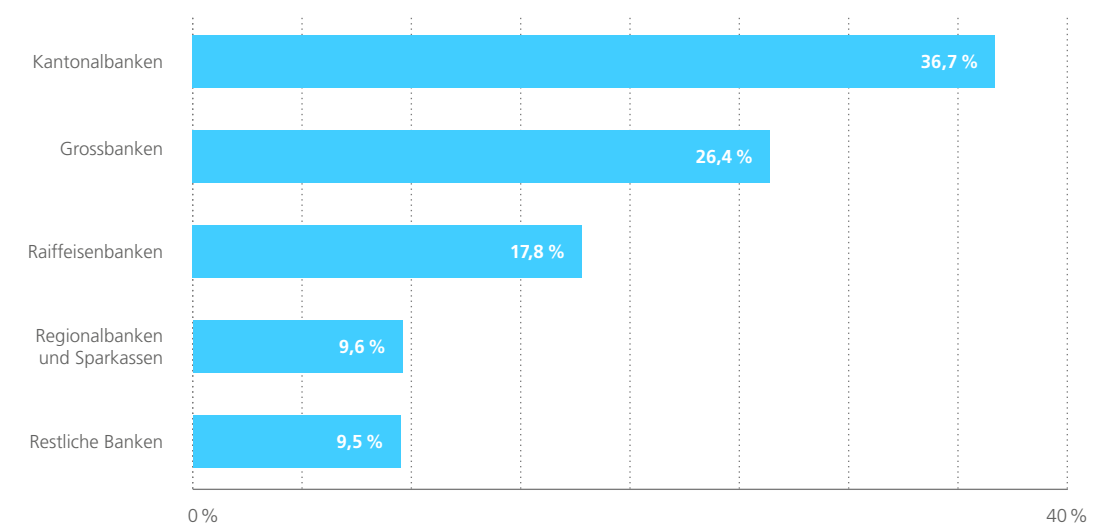
³⁰ Mittlerweile werden institutionellen Kunden sogar negativ verzinsten Hypotheken offeriert.

Kantonalbanken halten den grössten Anteil am inländischen Hypothekarkreditmarkt

Der Marktanteil der Kantonalbanken am inländischen Hypothekarkreditvolumen betrug Ende 2018 36,7 Prozent. Dahinter folgten die Grossbanken mit 26,4 Prozent (siehe Abb. 11). Über die letzten Jahre sind im inländischen Hypothekarkreditmarkt vor allem die Marktanteile der Grossbanken sowie der Regionalbanken und Sparkassen weniger stark gewachsen, während die anderen Banken, allen voran die Raiffeisenbanken und Kantonalbanken, Marktanteile gewonnen haben.

Abb. 11

Marktanteile am inländischen Hypothekarkreditmarkt 2018



Quelle: SNB

Hypothekarkredite im ersten Rang deutlich stärkste Belehnungsgruppe

Aufgegliedert nach Belehnungsgruppen betrug der Anteil der inländischen Hypothekarforderungen im ersten Rang im Jahr 2018 92,6 Prozent. Die Belehnungsgruppe «erster Rang» umfasst Hypothekarforderungen bis zu zwei Dritteln des Verkehrswertes der jeweiligen Immobilie. Der Wert ist somit gegenüber dem Vorjahr unverändert. Zwischen den verschiedenen Bankengruppen können dabei keine relevanten Unterschiede festgestellt werden. Der hohe Anteil des Hypothekarkreditvolumens im ersten Rang dürfte zum einen auf eine vorsichtige Vergabe im Bereich der Hypothekarkredite und zum anderen auf eine verstärkte Amortisierung der Hypotheken in der zweiten Belehnungsgruppe hindeuten.

Laut dem Stabilitätsbericht der SNB stehen die inlandorientierten Banken auf einem soliden Fundament. In den letzten Jahren wuchs bei den Banken das anrechenbare Kapital deutlich schneller als die risikogewichteten Aktiven. Dies führte zu risikogewichteten Kapitalquoten die deutlich über den regulatorischen Mindestanforderungen liegen.³¹

Sinkende Nachfrage nach Konsumkrediten

Konsumkredite haben in der Schweiz nach wie vor eine relativ geringe Bedeutung. Insgesamt waren per Ende 2018 565'835 Kredite mit einem Volumen von CHF 7,8 Mrd. ausstehend. Gegenüber dem Vorjahr entspricht dies einer Abnahme des Volumens um 6,8 Prozent.

³¹ Schweizerische Nationalbank (2019). Bericht zur Finanzstabilität 2019.

II. 2.2 Entwicklungen im laufenden Jahr

Anstieg der Bilanzsumme

Die aggregierte Bilanzsumme der Banken in der Schweiz ist in den ersten fünf Monaten des Jahres 2019 um CHF 95,0 Mrd. (+2,8 %) gestiegen (Dezember 2018: CHF 3'377,0 Mrd. auf Mai 2019: CHF 3'472,0 Mrd.).³² Damit hat sich die negative Entwicklung aus dem Jahr 2018 nicht fortgesetzt und die bisherige Bilanzsumme der Banken hat das entsprechende Niveau des Vorjahres überstiegen.

Aktiven: Forderungen, Handelsgeschäft sowie Finanzanlagen steigen

Im Zeitraum von Januar bis Mai haben die Bilanzpositionen Forderungen aus Wertpapierfinanzierungsgeschäften um CHF 31,0 Mrd. (+14,7 %) und das Handelsgeschäft um CHF 10,7 Mrd. (+6,2 %) zugenommen. Dies deutet darauf hin, dass Banken im ersten Halbjahr ihre Position an Geldmarktpapieren und Schuldtiteln ausgebaut und vermehrt Forderungen aus Rückkaufvereinbarungen aufgebaut haben. Die Forderungen gegenüber Kunden und die Hypothekarforderungen steigen ebenfalls um CHF 19,6 Mrd. (+3,2 %) und CHF 15,6 Mrd. (+1,5 %). Zugenommen haben auch die Forderungen gegenüber anderen Banken um CHF 6,4 Mrd. (+2,3 %) und die Finanzanlagen mit CHF 1,5 Mrd. (+0,6 %). Leicht rückläufig waren hingegen die flüssigen Mittel um CHF 2,8 Mrd. (-0,5 %).

Passiven: Verpflichtungen legen zu

Auf der Passivseite haben die Verpflichtungen aus Kundeneinlagen um CHF 40,2 Mrd. (+2,2 %) zugenommen. Die Sichteinlagen stiegen um CHF 19,5 Mrd. (+2,2 %). Die Zunahme der Sichteinlagen liegt somit über dem Anstieg im Vorjahr, damals legten die Sichteinlagen im gleichen Zeitraum um CHF 7,8 Mrd. (+0,8 %) zu. Die Termineinlagen wuchsen in den ersten fünf Monaten um CHF 7,2 Mrd. (+2,6 %) und damit weniger stark als in den ersten fünf Monaten des Vorjahres (CHF 18,7 Mrd. bzw. +8,0 %). Die Verpflichtungen aus Handelsgeschäften stiegen deutlich um CHF 12,1 Mrd. (+36,3 %). Die Position Verpflichtungen aus Handelsgeschäften umfasst Shortpositionen, die in Zusammenhang mit dem Handelsgeschäft stehen. Dies ist ein Indiz dafür, dass die Anleger mit fallenden Kursen

³² Die monatlichen Zahlen beruhen auf Teilerhebungen der SNB und können dadurch von der Jahresendstatistik, die auf einer Vollerhebung beruht, abweichen.

an den Börsen gerechnet haben. Die Verpflichtungen aus Wertpapierfinanzierungsgeschäften legten ebenfalls um CHF 10,9 Mrd. (+8,6 %) zu. Lediglich leicht gestiegen sind hingegen nur die Positionen Anleihen, Pfandbriefe und Kassenobligationen um CHF 6,2 Mrd. (+1,5 %). Verpflichtungen gegenüber anderen Banken haben um CHF 2,1 Mrd. (+0,5 %) und die eigenen Mittel um CHF 2,1 Mrd. (+1,0 %) zugenommen.

Moderater Anstieg bei Vergabe von Hypothekarkrediten

Die Hypothekarkredite nahmen in den ersten fünf Monaten des laufenden Jahres zu. Sie sind um CHF 15,3 Mrd. (+1,5 %) auf CHF 1021,0 Mrd. angestiegen. Die gedeckten Forderungen und ungedeckten Forderungen sind ebenfalls um CHF 2,3 Mrd. (+3,4 %) und CHF 2,7 Mrd. (+2,7 %) gestiegen. Laut dem SECO sinken die Investitionsbereitschaft von Schweizer Firmen und die Baubewilligungen in der Schweiz.³³ Dem gegenüber steht eine mögliche weitere Lockerung der Geldpolitik. Somit bleibt abzuwarten, wie sich die Kreditvergabe im Laufe des Jahres entwickelt.

³³ Staatssekretariat für Wirtschaft (2019). Konjunkturtendenzen Sommer 2019.

II.3 Vermögensverwaltung

Die Banken in der Schweiz verwalteten per Ende 2018 insgesamt Vermögen in der Höhe von CHF 6'943,5 Mrd. Gegenüber dem Vorjahr ist das verwaltete Vermögen um CHF 348,4 Mrd. (-4,8 %) gesunken. Der relative Anteil von ausländischem Kundenvermögen blieb nahezu unverändert bei 47,5 Prozent. Die Schweiz bleibt Weltmarktführerin im grenzüberschreitenden Wealth Management: Mehr als ein Viertel (Marktanteil: rund 27 Prozent) des weltweit grenzüberschreitend verwalteten Vermögens wird in der Schweiz verwaltet.³⁴

II.3.1 Entwicklungen im Jahr 2018

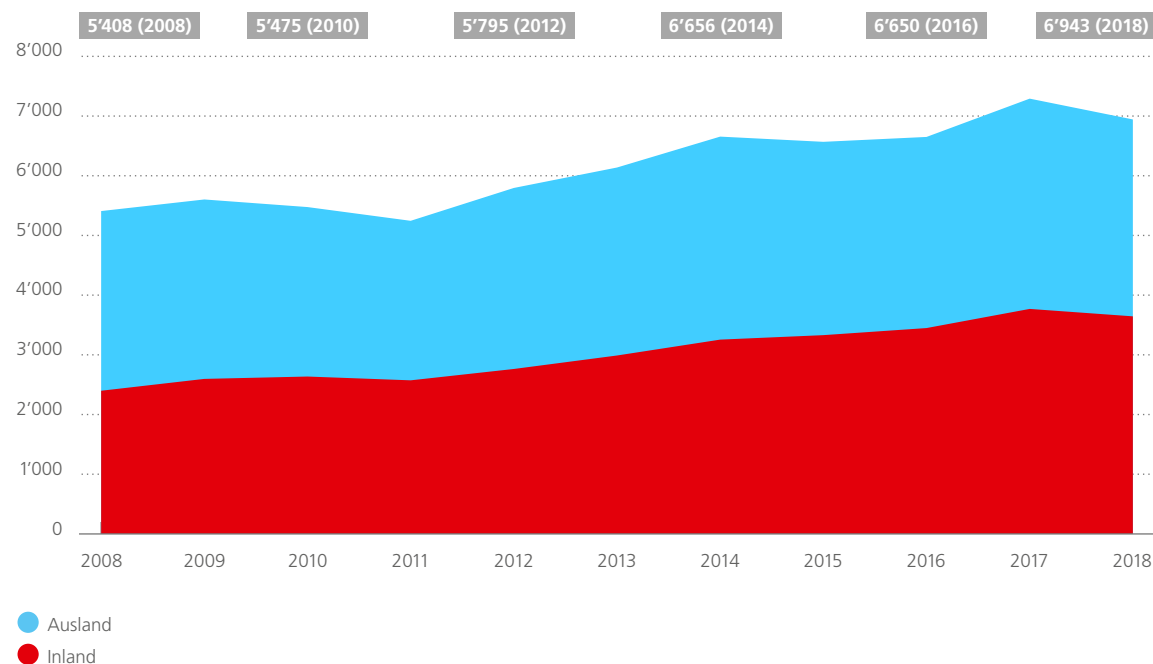
Die Banken in der Schweiz verwalteten per Ende 2018 insgesamt Vermögen in der Höhe von CHF 6'943,5 Mrd. Das verwaltete Vermögen ist gegenüber dem Vorjahr um CHF 348,4 Mrd. (-4,8 %) gesunken. Dieser Rückgang spiegelt sich sowohl in den ausländischen (-6,4 %) als auch den inländischen Kundenvermögen (-3,3 %) wider. Das verwaltete Vermögen setzt sich zusammen aus den Wertschriftenbeständen in Kundendepots (2018: CHF 5849,3 Mrd.), Verpflichtungen gegenüber Kunden ohne Einlagen auf Sicht (2018: CHF 934,1 Mrd.) sowie Treuhandverpflichtungen (2018: CHF 160,0 Mrd.).

³⁴ Eine detaillierte Analyse der verwalteten Vermögen in der Schweiz nach Kundensegment und Art der Verwaltung erfolgt in in Teil III Entwicklung in ausgewählten Geschäftsfeldern.

Abb. 12

In der Schweiz verwaltete Vermögen nach Herkunft der Kunden*

In Mrd. CHF



* Per Berichtsmonat November 2015 führte die SNB erstmals Erhebungen durch, die auf den revidierten Rechnungslegungsvorschriften für Banken (RVB) der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA (RVB, FINMA-RS 15/01, vormals FINMA-RS 08/02) beruhen. Mit den RVB änderten sich Gliederung und Inhalt der Bilanzen und der Erfolgsrechnungen der Banken. Durch die Anpassungen werden die «verwalteten Vermögen» neu gebildet. Durch die Neubildung der Positionen für die Jahre 2006 bis 2014 kann es zu Abweichungen zu den bisher ausgewiesenen Werten kommen.

Quelle: SNB

Direkt nach dem Ausbruch der Finanz- und Wirtschaftskrise im Jahr 2008 verzeichnete das verwaltete Vermögen einen starken Rückgang. Insbesondere die Wertschriftenbestände in Kundendepots der Banken erlitten aufgrund der stark gesunkenen Börsenindizes grosse Verluste. Danach ist das verwaltete Vermögen wieder sukzessive um CHF 1'883,4 Mrd. (+34,8 %) bis auf CHF 7'291,8 Mrd. im Jahr 2017 angestiegen.

Im Jahr 2018 war das verwaltete Vermögen gegenüber dem Vorjahr rückläufig. Der Rückgang ist dem Sinken der Wertschriftenbestände in Kundendepots (-6,5 %) zuzuordnen. Einer der Gründe für die Abnahme der Wertschriftenbestände ist ein Bewertungseffekt. Im Jahr 2018 war beispielsweise der MSCI World Index um 8,7 Prozent rückläufig. Die Verpflichtungen gegenüber Kunden ohne Einlagen auf Sicht (+4,0 %) sowie die Treuhandverpflichtungen (+15,8 %) sind gegenüber dem Vorjahr hingegen angestiegen. Da die Wertschriftenbestände den weitaus grössten Anteil des verwalteten Vermögens darstellen, dominiert der Rückgang der Wertschriftenbestände.

Der Vermögensanteil ausländischer Kunden nahm zwischen 2008 und 2018 von 55,7 Prozent auf 47,5 Prozent ab. Der Rückgang der Vermögensanteile ausländischer Kunden ist auf verschiedene Gründe zurückzuführen. Hervorzuheben ist der Währungseffekt. Ausländische Kunden halten einen wesentlich höheren Anteil ihrer Vermögen in Euro und Dollar als inländische Kunden. Die Vermögensanteile werden auf Basis von Schweizer Franken berechnet. Wertet sich der Franken gegenüber anderen Währungen auf, sinkt automatisch das Vermögen der ausländischen Kunden in Relation zu den inländischen Kunden. Seit sich die Schweiz 2013 zum AIA bekannt hat, hat sich der Vermögensanteil von ausländischen Kunden in der Summe nur geringfügig geändert.³⁵

Abnahme der Wertschriftenbestände

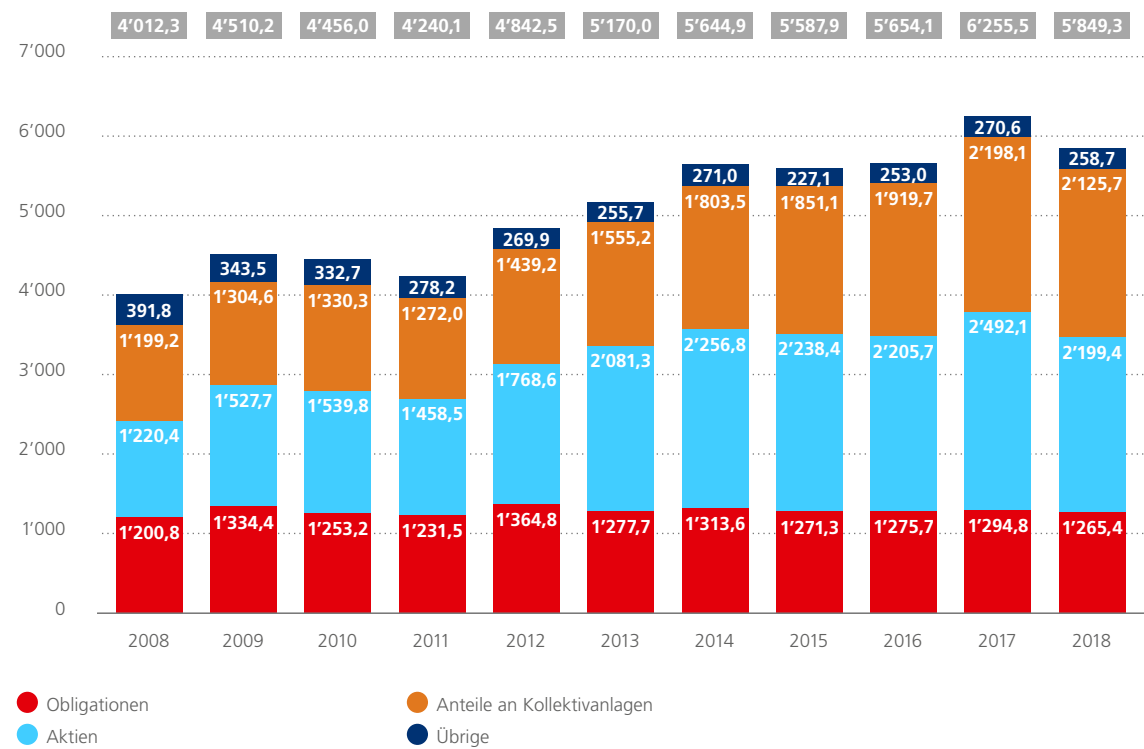
Die Wertschriftenbestände in Kundendepots sind im Jahr 2018 um CHF 406,2 Mrd. (-6,5 %) auf CHF 5'849,3 Mrd. gesunken. Die Wertschriftenbestände gliedern sich in die Kategorien Aktien (37,6 %), Kollektivanlagen (36,3 %), Obligationen (21,6 %) und «Übrige» (4,4 %). Alle Positionen waren gegenüber dem Vorjahr rückläufig. Aktien verzeichneten den deutlichsten Rückgang (-11,7 %), gefolgt von «Übrigen» (-4,4 %), Kollektivanlagen (-3,3 %) und Obligationen (-2,3 %). Die in Franken gehaltenen Wertschriftenbestände haben um CHF 202,7 Mrd. (-6,8 %) abgenommen. Gefolgt von den in Euro (-CHF 121,3 Mrd. bzw. -14 %) und Dollar (-CHF 42,7 Mrd. bzw. -2,7 %) notierten Wertschriften.

35 Für eine detaillierte Analyse der Vermögensentwicklung seit 2013 vgl. Teil III.

Abb. 13

Wertschriftenbestände in Kundendepots nach Art

In Mrd. CHF



Quelle: SNB

Deutliche Abnahme der Aktienbestände

Die Aktienbestände in den Kundendepots der Banken nahmen gegenüber dem Vorjahr um 11,7 Prozent ab. Per Ende 2018 beliefen sich die Aktienbestände auf CHF 2'199,4 Mrd. Aktien stellten mit einem Anteil von rund 37,6 Prozent die bedeutendste Position der Wertschriftenbestände dar.

Rückgang der Nachfrage nach kollektiven Kapitalanlagen

Die kollektiven Kapitalanlagen, hauptsächlich bestehend aus Anlagefonds, sind mit 36,3 Prozent die zweitgrösste Wertschriftenkategorie. Sie verzeichneten 2018 ebenfalls einen Rückgang um 3,3 Prozent auf CHF 2'125,5 Mrd.

Abnahme der Obligationenbestände

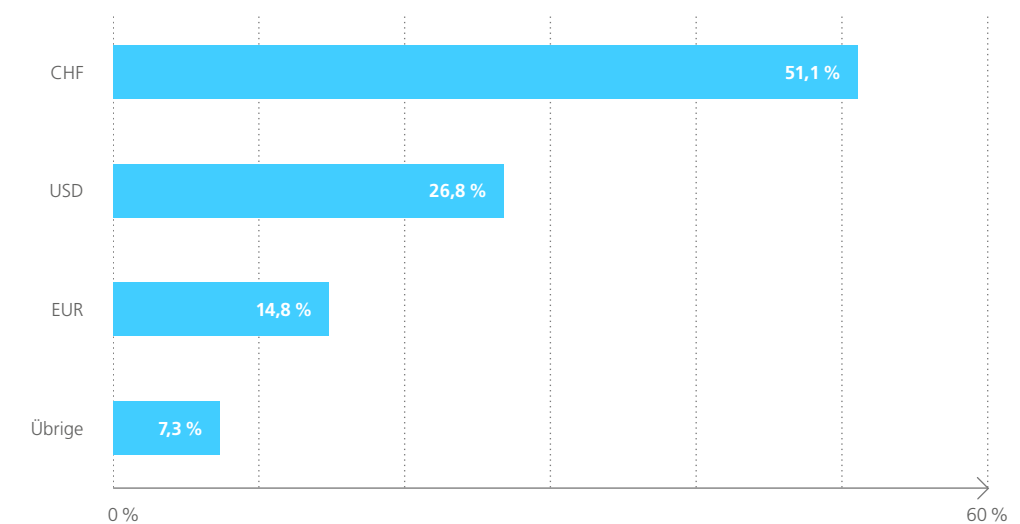
Die Bestände der Obligationen verzeichneten 2018 eine Abnahme von 2,3 Prozent auf CHF 1'265,4 Mrd. Obligationen stellten mit einem Anteil von 21,6 Prozent die drittgrösste Anlageklasse in Kundendepots dar.

Abnahme der «Übrigen» Wertschriftenbestände

Die «Übrigen» Wertschriftenbestände nahmen 2018 um 4,4 Prozent auf 258,7 Mrd. ab und bildeten einen Anteil von 4,4 Prozent in den Kundendepots.

Abb. 14

Depotbestände nach Währungen Ende 2018



Quelle: SNB

Dollar-Anteil steigt, Euro-Anteil sinkt

Die Bedeutung des Euros als Anlagewährung hat 2018 leicht abgenommen. Der Anteil der Euro-Anlagen an den gesamten Wertschriftenbeständen ging von 15,8 Prozent auf 14,8 Prozent im Jahr 2018 zurück. Die Depotbestände in US-Dollar sind zwar in absoluten Zahlen gegenüber dem Vorjahr gesunken (-2,7 %), der Anteil an den gesamten Depotbeständen hat sich aber von 25,7 Prozent auf 26,8 Prozent erhöht. Die mit Abstand bedeutendste Anlagewährung ist mit 51,1 Prozent weiterhin der Schweizer Franken.

Leichte Abnahme der Verpflichtungen in Spar- und Anlageform

Per Ende 2018 beliefen sich die Verpflichtungen gegenüber Kunden in Spar- und Anlageform auf CHF 664,7 Mrd. Dies entspricht einer Reduktion von 0,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Insgesamt 89,6 Prozent der Kundeneinlagen in Spar- und Anlageform stammten 2018 von inländischen Kunden. Zu diesen Geldern gehören unter anderem die Positionen Freizügigkeitskonti (2. Säule) und die gebundene Vorsorge (3. Säule).

Treuhandgelder steigen erneut

Die von Banken in der Schweiz verwalteten Treuhandgelder stiegen im Jahr 2018 um CHF 21,8 Mrd. auf CHF 160,0 Mrd. (+16,0 %). Der grösste Teil der Zuflüsse (82,7 %) stammt aus dem Ausland. Dies ist ein erneuter Anstieg der Treuhandgelder. Im Jahr 2008 betrug die Summe der verwalteten Treuhandgelder noch CHF 382,4 Mrd. und nahm bis 2015 kontinuierlich bis auf CHF 114,0 Mrd. ab. Der Anteil der Treuhandgelder an den gesamten verwalteten Vermögen hat mit 2,3 Prozent lediglich einen geringen Einfluss auf das Wealth Management in der Schweiz.

II. 3.2 Entwicklungen im laufenden Jahr

Per Ende Mai 2019 verwalteten die Banken in der Schweiz Vermögen in der Höhe von CHF 7'426,1 Mrd., was gegenüber Dezember 2018 einer Zunahme um CHF 528,5 Mrd. (+7,7 %) entspricht (Dezember 2018: CHF 6'897,6 Mrd.) und gar den bisherigen Höchststand Ende 2017 seit der Finanzkrise übertrifft (Dezember 2017: 7'291,8 Mrd.).³⁶ Die Zunahme ist auf einen Anstieg bei den Wertschriftenbeständen um CHF 491,2 Mrd. (+8,5 %) von CHF 5'785,9 Mrd. auf CHF 6'277,1 Mrd. zurück zu führen. Die Verpflichtungen gegenüber Kunden ohne Einlagen auf Sicht sind im gleichen Zeitraum um CHF 20,6 Mrd. (+2,2 %) auf CHF 969,9 Mrd. angestiegen. Die Treuhandverpflichtungen sind ebenfalls um CHF 16,7 Mrd. (+10,3 %) auf CHF 179,2 Mrd. gestiegen. Ein möglicher Grund für diese Entwicklung ist die Tatsache, dass sich die Aktienmärkte im ersten Halbjahr 2019 gegenüber dem zweiten Halbjahr 2018 deutlich erholt haben und sich seitdem wieder auf einem ähnlichen Niveau wie vor dem Kurseinbruch beginnend Ende September 2018 befinden.

³⁶ Die monatlichen Zahlen beruhen auf Teilerhebungen der SNB und können dadurch von der Jahresendstatistik, die auf einer Vollerhebung beruht, abweichen.

II. 4 Beschäftigung bei den Banken in der Schweiz

Die Banken in der Schweiz beschäftigten per Ende 2018 insgesamt 90'660 Personen (in Vollzeitäquivalenten, im Inland) und damit 1,3 Prozent weniger als im Vorjahr. Die Zahl der Arbeitslosen im Bankenbereich liegt mit 2,3 Prozent deutlich unter der Quote für die Gesamtwirtschaft.

Die Entwicklung des Personalbestandes im ersten Halbjahr 2019 war gemäss einer von der SBVg durchgeführten Umfrage weiter leicht rückläufig. Rund 60 Prozent der befragten Banken rechnen für das zweite Halbjahr 2019 mit einer gleichbleibenden Beschäftigtenlage.

II. 4.1 Entwicklungen im Jahr 2018

Im Jahr 2018 beschäftigten die Banken im Inland 90'660 Personen (in Vollzeitäquivalenten), davon rund 23'000 im Wealth Management (vgl. Kapitel III. 2.7). Die Anzahl der Stellen nahm im Vergleich zum Vorjahr um 1'240 Stellen ab (-1,3 %).³⁷ Wie bereits im Vorjahr ist ein Teil des Rückgangs damit zu erklären, dass Stellen in Konzerneinheiten verlagert wurden, die nicht von der Bankenstatistik erfasst werden.

Im Dezember 2018 betrug die Arbeitslosenrate im Schweizer Bankensektor gemäss dem SECO durchschnittlich 2,3 Prozent. Sie lag somit um 0,4 Prozentpunkte unter der Zahl für die Gesamtwirtschaft von 2,7 Prozent und ist damit vergleichsweise niedrig. Insgesamt waren im Jahresdurchschnitt 2018 3'418 registrierte Arbeitslose im Bankensektor zu verzeichnen, was einer Abnahme um 581 Arbeitslose im Vergleich zum Jahr 2017 entspricht.³⁸ Angesichts der grossen Herausforderungen, denen sich die Banken gegenübersehen, ist der Arbeitsmarkt weiterhin äusserst robust.

³⁷ Der Personalbestand im Inland im Jahr 2017 wurde durch die SNB am 27.06.2019 aufgrund einer nachträglichen Korrektur durch eine auskunftspflichtige Bank von 93'554 auf 91'900 korrigiert.

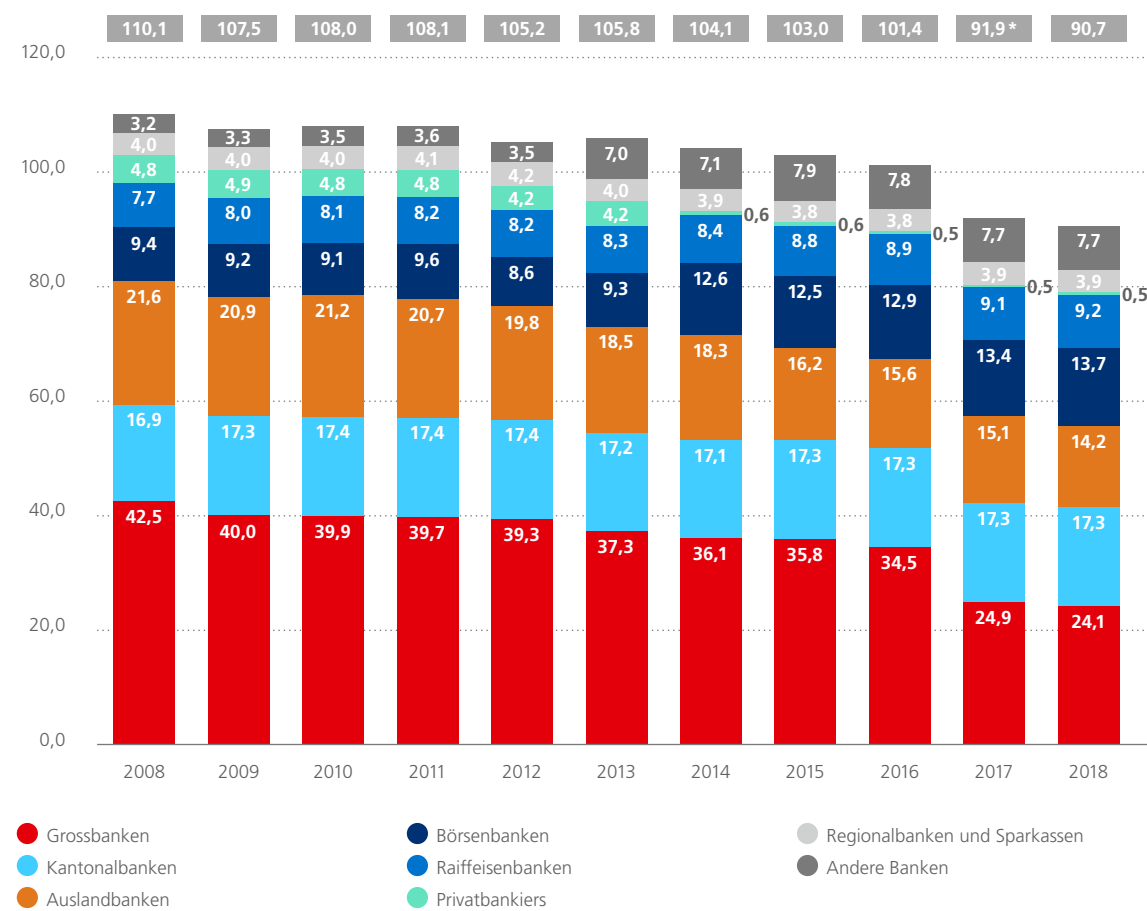
³⁸ Staatssekretariat für Wirtschaft (2019). Die Lage auf dem Arbeitsmarkt.

Der Trend zur Konsolidierung im Bankensektor hält schon lange an. Das Niedrigzinsumfeld, die strengeren Regeln für die Kreditvergabe und die neuen Eigenkapitalanforderungen erzeugen Druck auf die Margen. Durch die Auslagerung und Digitalisierung von Geschäftsprozessen können Arbeitskosten eingespart und die Effizienz der Abläufe erhöht werden.

Abb. 15

Personalbestand bei den Banken in der Schweiz (Inland)

In Tsd. Vollzeitäquivalenten



* Darin enthalten ist ein Sondereffekt, ausgelöst durch die Umteilung von Personal in konzerninterne Dienstleistungsgesellschaft von einer Grossbank. Der Personalbestand im Inland im Jahr 2017 wurde durch die SNB am 27.06.2019 aufgrund einer nachträglichen Korrektur durch ein auskunftspflichtige Bank von 93'554 auf 91'900 korrigiert.

Quelle: SNB

Reduktion bei Auslandsbanken und Grossbanken

Grossbanken, Auslandsbanken, «Andere Banken» und Privatbankiers haben im Jahr 2018 insgesamt 1'775 Stellen abgebaut. Den grössten Teil zum Stellenrückgang trugen die Auslandsbanken mit einer Reduktion ihres Personalbestandes um 878 Stellen (-5,8 %) und die Grossbanken um 813 (-3,3 %) Stellen bei. Kantonalbanken, Regionalbanken und Sparkassen, Raiffeisenbanken und Börsenbanken haben im Jahr 2018 hingegen 535 zusätzliche Stellen geschaffen. Den stärksten Zuwachs verzeichneten die Börsenbanken mit 292 (+2,2 %) und die Raiffeisenbanken mit 136 (+1,5 %) Stellen. Bei den Kantonalbanken stieg der Personalbestand um 47 neue Stellen (+0,3 %) und bei den Regionalbanken und Sparkassen um 60 (+1,6 %). Der Lohnaufwand sank gegenüber dem Vorjahr um CHF 1,1 Mrd. (-7,0 %). Mit ein Grund für die Abnahme war der Rückgang des Personalbestandes.

Zunahme der weiblichen Mitarbeitenden

Die Anzahl der Erwerbstätigen ist in der Gruppe der 15- bis 24-jährigen von 16'800 auf 16'330 (-2,8 %) gesunken. Einen leichten Anstieg verzeichnete die Gruppe der 25- bis 39-jährigen von 48'000 auf 48'230 (+0,5 %). Die Gruppe der 40- bis 54-jährigen verzeichnete ebenfalls einen Anstieg von 49'400 auf 52'120 (+5,6 %) Erwerbstätige. In der Gruppe der 55- bis 64-jährigen ist die Anzahl Erwerbstätiger von 15'600 auf 15'320 (-1,7 %) gesunken.³⁹

Per Ende 2018 beschäftigten Schweizer Banken im Inland 34'421 Frauen (Vollzeitäquivalente). Der Anteil der Mitarbeiterinnen ist gegenüber dem Vorjahr von 37,5 Prozent auf 39,5 Prozent erneut angestiegen. Den höchsten Anteil wiesen wie bereits in den Vorjahren die Regionalbanken und Sparkassen mit 44,9 Prozent und die Raiffeisenbanken mit 44,8 Prozent aus.

39 Bundesamt für Statistik (2019). Schweizerische Arbeitskräfteerhebung (SAKE).

II. 4.2 Entwicklungen im laufenden Jahr

Die jährlich von der SBVg durchgeführte Umfrage zur Personalentwicklung bei den Banken zeigt für das erste Halbjahr 2019 eine leichte Zunahme der Beschäftigung in der Schweiz. Sie erhöhte sich zwischen Ende 2018 und Juni 2019 von 87'596 auf 87'617 Stellen. Gegenüber dem Stand Ende 2018 betrug die Zunahme im Inland somit 21 Stellen oder plus 0,02 Prozent. Im Gegensatz dazu wurde der Personalbestand im Ausland in dieser Zeitperiode reduziert und zwar um minus 0,25 Prozent respektive 212 Stellen.

Abb. 16

Personalbestand Total im Inland*

In Vollzeit- äquivalenten	Stand am 31.12. 2018	Stand am 30.06. 2019	Entwicklung im ersten Halbjahr 2019			
			Veränderung Total	Veränderung in %	Zugänge	Abgänge
Inland	87'596	87'617	21	0,02 %	4'922	4'901

Anmerkung: Anzahl Antworten: 153

* Der Personalbestand in der Schweiz per Ende 2018 fiel in der Umfrage der SBVg tiefer aus als in der Statistik der SNB angegeben. Der Grund für diese Differenz liegt in der Rücklaufquote der SBVg-Umfrage. Die Umfrage wurde bei 215 Banken in der Schweiz durchgeführt. Die Rücklaufquote der Befragung lag bei 71 Prozent, welche 96,6 Prozent des Personalbestands von Banken in der Schweiz repräsentieren.

Quelle: Beschäftigungsumfrage der SBVg (2019)

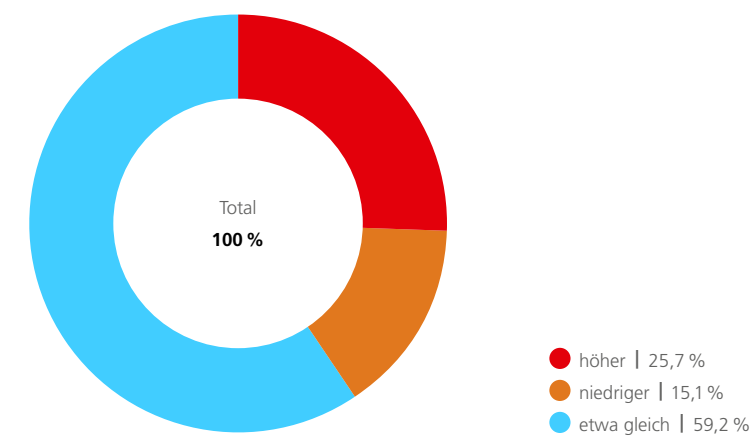
Die detaillierten Ergebnisse der Zu- und Abgänge zeigen bei den Banken in der Schweiz im Inland in den ersten sechs Monaten eine Zunahme der Beschäftigten von 4'922 Stellen. Diesem Aufbau stand ein Arbeitsplatzabbau von 4'901 Stellen gegenüber, womit eine marginale Erhöhung des Personalbestands um 0,02 Prozent resultierte.

Erwartung einer gleichbleibenden Beschäftigung ist breit abgestützt

Für das zweite Halbjahr 2019 erwarten 59,2 Prozent der antwortenden Banken eine unveränderte Beschäftigung, was gegenüber der Vorjahresumfrage einem Rückgang von 2,1 Prozentpunkten entspricht. 25,7 Prozent der Umfrageteilnehmer erwarten einen höheren und 15,1 Prozent einen tieferen inländischen Personalbestand. Damit sind die befragten Bankenvertreter deutlich vorsichtiger hinsichtlich der inländischen Personalentwicklung als noch vor einem Jahr. Da die Umfrageteilnehmer, welche eine unveränderte oder höhere Beschäftigung erwarten, rund 85 Prozent des gesamten Personalbestandes darstellen, wird von einem mindestens gleichbleibenden Beschäftigungssaldo in der zweiten Hälfte 2019 ausgegangen.

Abb. 17

Erwartete Beschäftigungsentwicklung zweites Halbjahr 2019



Anmerkung: Anzahl Antworten: 152. Anteile in Prozent aller Antworten.

Quelle: Umfrage der SBVg (2019)

Zunahme der Erwartung einer niedrigeren Beschäftigung

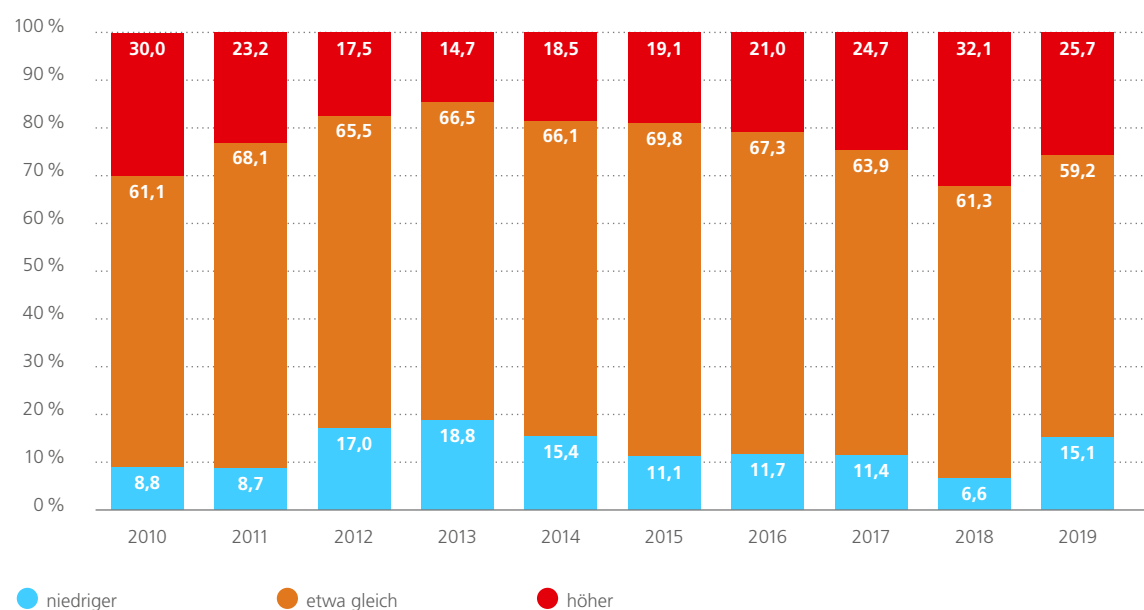
In den vergangenen Umfragen zur Beschäftigungsentwicklung dominierte jeweils die Kategorie «etwa gleich». Seit 2013 sinkt aber die Erwartung einer tieferen Beschäftigung, während diejenige einer höheren Beschäftigung zunimmt. Für das zweite Halbjahr 2019 sind die Banken jedoch wieder etwas weniger optimistisch. So erhöhte sich der Anteil der Antworten von Banken, die eine niedrigere Beschäftigungsentwicklung erwarten. Dieser Anteil hat sich im Vergleich zum Vorjahr mehr

als verdoppelt. Auf der anderen Seite hat sich der Anteil der Banken, die eine höhere Beschäftigung für das zweite Halbjahr 2019 erwarten von knapp einem Drittel auf rund einen Viertel reduziert.

Abb. 18

Umfrageergebnisse zur Beschäftigungserwartung zweites Halbjahr 2019

In Prozent aller Antworten



Anmerkungen: Anzahl Antworten: 152. Anteile in Prozent aller Antworten.

Quelle: Umfrage der SBVg (2019)

Gleichbleibende Beschäftigung in fast allen Geschäftsbereichen

Der Vergleich der Tendenzaussagen für die einzelnen Geschäftsbereiche gewichtet mit der jeweiligen Beschäftigung der Banken per Ende Juni 2019 zeigt, dass bei allen Geschäftsbereichen die Erwartung einer gleichbleibenden Beschäftigung dominiert.⁴⁰ Trotzdem lassen sich einige Unterschiede bei der Bewertung der Zukunft ableiten. So erwarten jeweils über 95 Prozent der befragten Banken beim

⁴⁰ Der Verband Arbeitgeber Banken in der Schweiz publiziert im Bankenmonitor online aktuelle Beschäftigungszahlen. Die Methoden der Ergebnisermittlung und unterschiedliche Zeithorizonte können im Vergleich zu Abweichungen führen.

Institutionellen Asset Management und beim Handelsgeschäft eine gleichbleibende Personalentwicklung. Beim Wealth Management erwarten dagegen rund 15 Prozent der befragten Banken eine Zunahme des Personals im zweiten Halbjahr 2019 und nur ein Prozent gehen von einer Abnahme aus. Beim Retailbanking sind die positiven Erwartungen (10 %) und negativen Erwartungen (7 %) in etwa gleich ausgeprägt. Bei der Logistik und bei Operations gehen knapp 20 Prozent der befragten Banken von einem Rückgang der Beschäftigung im zweiten Halbjahr 2019 aus.

Abb. 19

Tendenz der Beschäftigung im zweiten Halbjahr 2019

Total	Retail Banking	Wealth Management	Institutionelles Asset Management	Handelsgeschäft	Logistik + Operations («Backoffice»)
→	→ (↗)	→ ↗	→	→	→ ↘

Anmerkung: Je nach Geschäftsfeld beträgt die Anzahl Antworten zwischen 90 und 105. Beim Total sind es 152. Da der Rücklauf für das «Total» weitaus höher liegt als bei den einzelnen Geschäftsfeldern, ist die Aussagekraft für «Total» am stärksten. Die Tendenzen ergeben sich aus den mit der Beschäftigung im Inland per Juni 2019 gewichteten Antworten.

Quelle: Umfrage der SBVg (2019)

Stabile Arbeitslosenrate im Bankensektor

Im ersten Halbjahr 2019 hat sich die Arbeitslosenrate im Bankensektor gemäss der monatlichen Statistik des Staatssekretariats für Wirtschaft (SECO) gegenüber Dezember 2018 nicht verändert und lag nach wie vor auf einem Wert von 2,3 Prozent. Damit lag die Arbeitslosenquote leicht über dem gesamtschweizerischen Durchschnitt von 2,1 Prozent im Juni.

III. Entwicklung in ausgewählten Geschäftsfeldern

Die Banken in der Schweiz sind in unterschiedlichen Geschäftsfeldern tätig, die sich individuell entwickeln. Von den CHF 3,7 Bio. an verwalteten Privatvermögen per Ende 2018 stammten CHF 2,3 Bio. von Kunden mit Domizil im Ausland. Die Vermögen im grenzüberschreitenden Wealth Management sind gegenüber 2013 um insgesamt CHF 300 Mrd. angestiegen. Das Investment Management am Werkplatz Schweiz verwaltet insgesamt CHF 3,3 Bio. an Vermögen. Rund 20 Prozent der Anlagen im Schweizer Investment Management sind gemäss ESG-Kriterien nachhaltig investiert, gegenüber 11 Prozent im globalen Durchschnitt.

III. 1 Gesamtsicht der verwalteten Vermögen und Anlagen

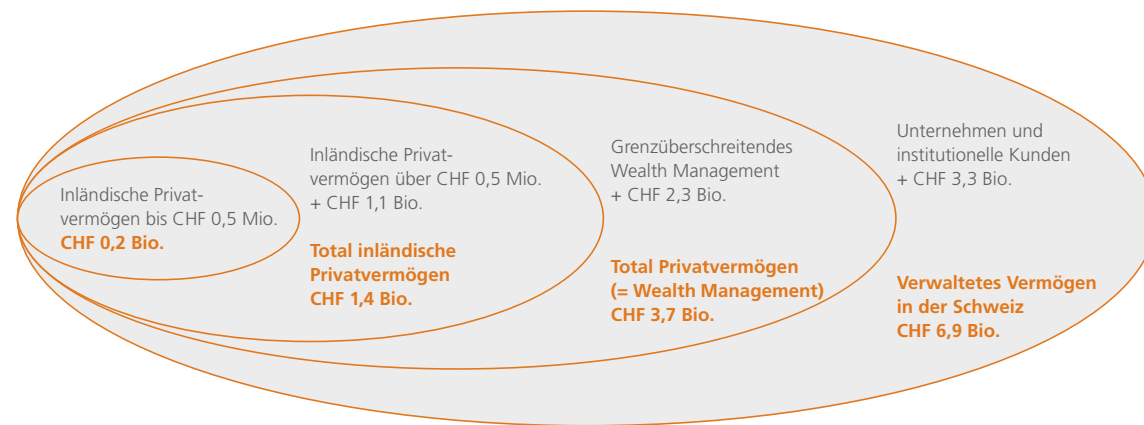
Bei Banken in der Schweiz werden per Ende 2018 Vermögen im Umfang von CHF 6,9 Billionen verwaltet.⁴¹ Davon entfallen CHF 0,2 Bio. auf inländische Privatkunden mit einem Vermögen bis zu CHF 0,5 Mio.⁴² Hinzu kommen inländische Kunden mit grösseren Vermögen, die sich auf total CHF 1,1 Bio. summieren. Im grenzüberschreitenden Vermögensverwaltungsgeschäft (Wealth Management) werden insgesamt CHF 2,3 Bio. verwaltet. Privatkunden im In- und Ausland besitzen 53 Prozent der Gesamtsumme von Vermögen auf Banken in der Schweiz. Die weiteren 47 Prozent der gesamten verwalteten Vermögen summieren sich auf CHF 3,3 Bio. und sind in der Hand von Unternehmen und institutionellen Kunden. Die CHF 6,9 Bio. teilen sich in Bankguthaben im Umfang von CHF 1,1 Bio. und in Wertschriftenvolumen von CHF 5,8 Bio. auf.

41 Schweizerische Nationalbank (2019). Die Banken in der Schweiz 2018. Diese Summe umfasst professionell verwaltete sowie bei Banken aufbewahrte Vermögen.

42 Boston Consulting Group (2019). Global Wealth 2019: Reigniting Radical Growth. Die Angaben zu den Vermögenssegmenten stammen allesamt von BCG.

Abb. 20

Segmentierung der verwalteten Vermögen nach wirtschaftlich Berechtigten 2018



Anmerkungen: Grössenverhältnisse indikativ, Abweichungen aus Rundungsdifferenzen. Insgesamt summieren sich die Vermögenswerte bei Schweizer Banken gemäss SNB auf CHF 6,9 Bio. Die Zuteilung zu Kundensegmenten basiert auf Zahlen der BCG.⁴³

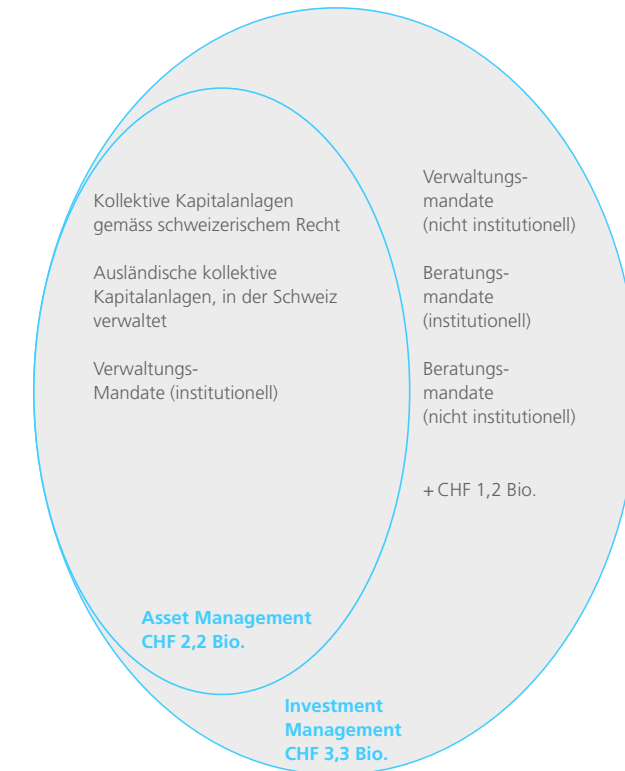
Quellen: SNB, BCG, IFZ/AMP, SBVg

Ein Teil der hierzulande gebuchten Vermögen wird mittels Anlage-Lösungen mit Produktionsort Schweiz verwaltet. Das breit definierte Investment Management in der Schweiz ist für die Anlagestrategie von insgesamt CHF 3,3 Bio. verantwortlich. Der Betrag teilt sich zu 2,2 Bio. auf das Asset Management auf, wozu Kollektivanlagen und Verwaltungsmandate von institutionellen Kunden zählen. Dazu kommen CHF 1,2 Bio. in Verwaltungs- und Beratungsmandaten von nicht-institutionellen Kunden – hauptsächlich Privatkunden – sowie Beratungsmandate von institutionellen Kunden.

⁴³ Seit 2001 publiziert BCG jährlich den Global Wealth Report. Die Studie zielt darauf ab, die Grösse der privaten finanziellen Vermögen in 97 Ländern zu ermitteln und Prognosen für deren zukünftige Entwicklung abzugeben. Ergänzend werden Implikationen und Trends für Vermögensverwaltern dargelegt. Die Studie stützt sich auf öffentliche Datenquellen, BCG Modelle und Experten, wie auch auf eine Befragung von weltweit 150 Vermögensverwaltern. BCG hat der SBVg für das diesjährige Bankenbarometer freundlicherweise detaillierte Daten zur Verfügung gestellt. Der gesamte Global Wealth Report 2019 ist unter www.bcg.com verfügbar.

Abb. 21

Investment Management auf dem Werkplatz Schweiz 2018



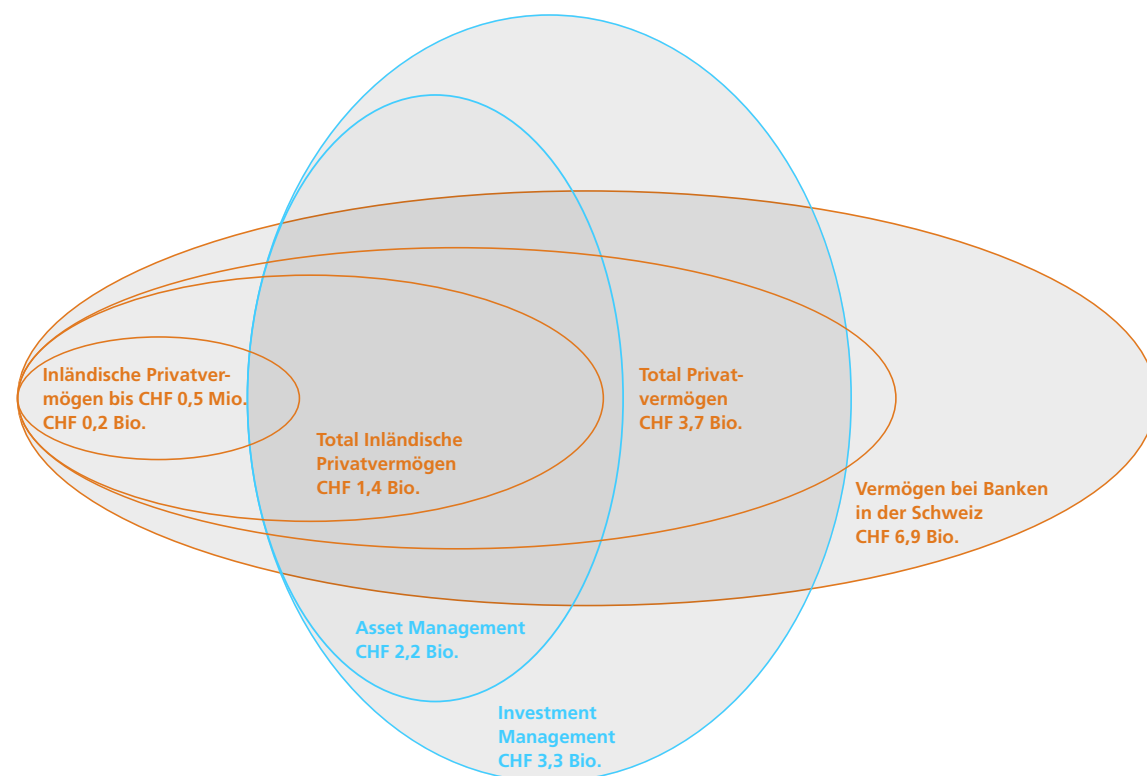
Anmerkungen: Grössenverhältnisse indikativ, Abweichungen aus Rundungsdifferenzen. Das Schweizer Investment Management verwaltet insgesamt CHF 3,3 Bio. an Vermögen. Davon entfallen CHF 2,2 Bio. auf kollektive Kapitalanlagen nach schweizerischem und ausländischem Recht sowie Verwaltungsmandate von institutionellen Kunden. Weitere CHF 1,2 Bio. werden in Form von Verwaltungsmandaten von nicht-institutionellen Kunden sowie Beratungsmandaten verwaltet.

Quellen: SNB, BCG, IFZ/AMP, SBVg

In der Zusammenstellung ergibt sich das Bild eines eng verknüpften Finanzplatzes. Die verschiedenen Kundensegmente profitieren stark von der geballten Expertise des Investment Management. Gleichzeitig ergibt sich aus den Vermögensbeständen von Privatkunden eine grosse Nachfrage nach Anlage-Knowhow. In der Summe resultieren Vorteile für beide Marktseiten. Eine wichtige Rolle für den Wissensaustausch und das gegenseitige Verständnis der Marktteilnehmer spielt auch der Arbeitsmarkt, auf dem Experten zwischen den verschiedenen Funktionen wechseln können.

Abb. 22

Der Schweizer Finanzplatz ist eng vernetzt (2018)



Anmerkungen: Grössenverhältnisse indikativ, Abweichungen aus Rundungsdifferenzen. Die Vermögenswerte bei Banken in der Schweiz werden teilweise vom Schweizer Investment Management verwaltet, teilweise auch von den Kunden selbst oder ausländischen Anbietern. Das Schweizer Investment Management verwaltet zusätzlich auch Vermögenswerte, die bei Banken im Ausland liegen.

Quellen: SNB, BCG, IFZ/AMP, SBVg

Zusätzlich zu den auf Geschäftsbanken gebuchten Vermögenswerten, hält die Schweizerische Nationalbank (SNB) Finanzanlagen im Umfang von CHF 816 Mrd., hauptsächlich in Fremdwährungen und ausländischen Anlagen. Diese sind jedoch nicht auf Geschäftsbanken, sondern auf ausländischen Zentralbanken sowie bei der Bank für internationalen Zahlungsverkehr (BIZ) verbucht. Das Vermögen der SNB erscheint daher nicht in den Statistiken zu den Banken in der Schweiz und wird in dieser Publikation nicht betrachtet. Die Expertise der SNB im Investment Management trägt jedoch zusätzlich zum Anlage-Knowhow in der Schweiz bei.

III. 2 Das Schweizer Wealth Management

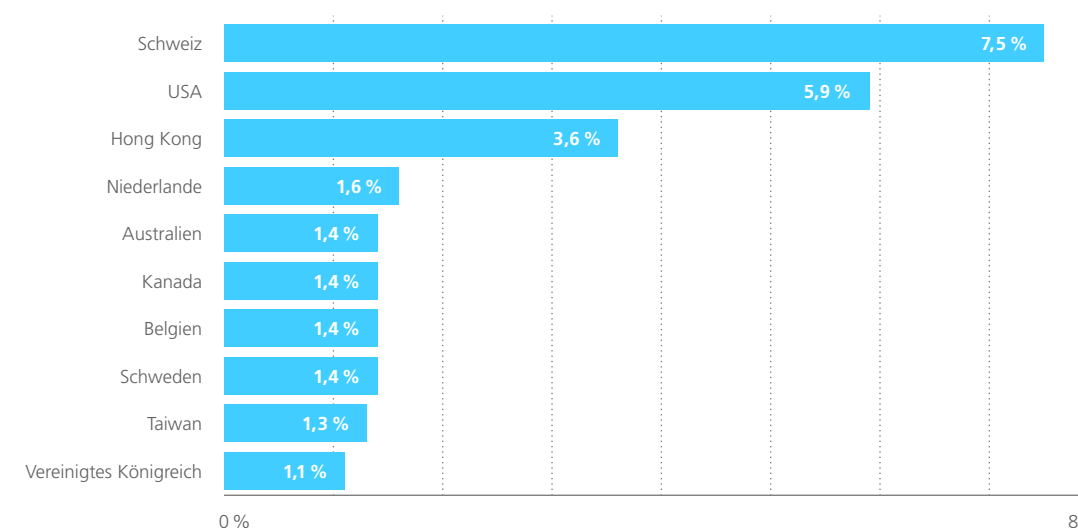
Das Wealth Management, also die Verwaltung privater Vermögen, ist die Parade-disziplin des Schweizer Finanzplatzes. Es bezeichnet die umfassende finanzielle Betreuung von Privatpersonen und deren Vermögen. Banken in der Schweiz verwalteten 2018 insgesamt CHF 3,7 Bio. an Privatvermögen, rund 62 Prozent davon stammen von Kunden mit Domizil im Ausland. Vermögensverwaltung ist damit eine der bedeutendsten Export-Dienstleistungen der Schweiz.

Der Heimmarkt im Wealth Management profitiert vom stetigen Vermögensaufbau der Einwohner und dem mitgebrachten Vermögen von Zuzüglern. Mit einem Anteil von 7,5 Prozent der inländischen Bevölkerung weist die Schweiz gemäss BCG die weltweit höchste Dichte an Vermögensmillionären auf. Bis 2023 sollen gemäss Prognose der BCG weitere 10'300 Personen diese Schwelle überschreiten, was im Ländervergleich dem fünftgrössten Zuwachs entspricht.

Abb. 23

Weltweit höchste Millionärsdichte in der Schweiz

Anteil der erwachsenen Bevölkerung mit einem Vermögen über CHF 1 Mio., ausgewählte Länder in Prozent, 2018



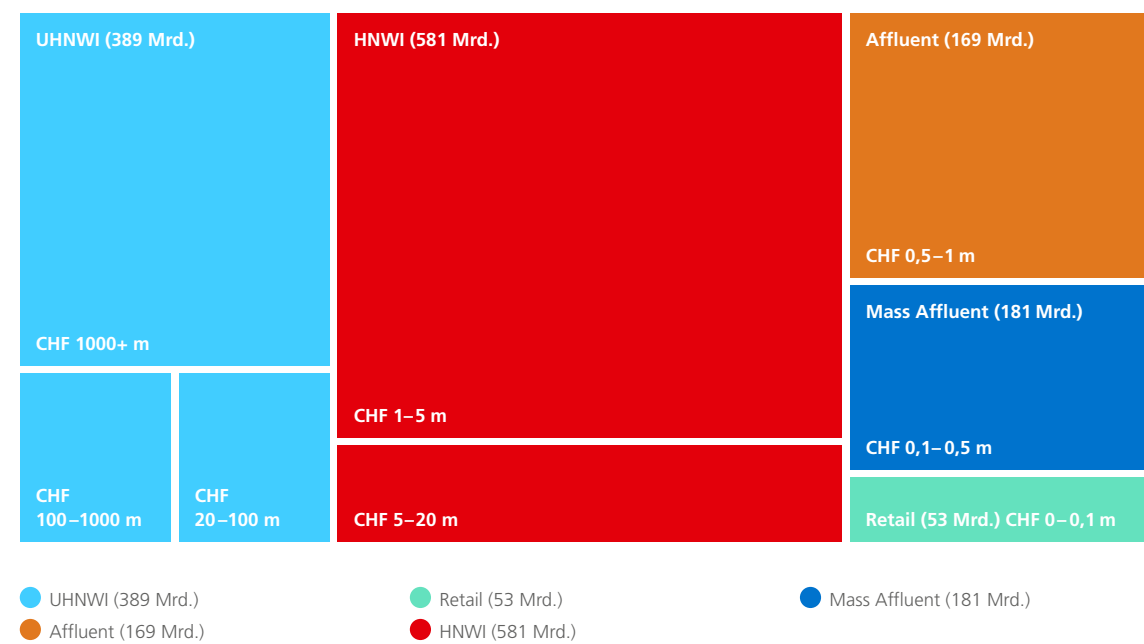
Quelle: BCG

Insgesamt werden in der Schweiz CHF 1,4 Bio. an inländischen Privatvermögen verwaltet (siehe Abb. 24). Rund 42 Prozent davon stammen aus dem HNWI-Segment (High Net Worth Individuals), weitere 28 Prozent aus dem UHNWI-Segment (Ultra High Net Worth Individuals). Wenn auch die Anzahl Kunden in den Segmenten Affluent, Mass Affluent und Retail deutlich höher ist, erreichen diese kumuliert nur knapp 30 Prozent des schweizweiten Privatvermögens. Banken segmentieren ihre Kunden typischerweise nach Vermögensgrösse und teilweise nach weiteren Kriterien (siehe Box auf Seite 83).

Abb. 24

Verwaltete Vermögen von inländischen Privatkunden 2018

Nach Segment, investierbare Vermögen (Bargeld, Bankguthaben, Wertschriften)



Quelle: BCG

Typische Kundensegmentierung gemäss Vermögensvolumen im Privatkundengeschäft:

- Bis CHF 100'000: Retail
- CHF 100'000–1 Mio.: Mass Affluent/Affluent
- CHF 1 Mio.–20 Mio.: HNWI (High Net Worth Individuals)
- Über CHF 20 Mio.: UHNWI (Ultra High Net Worth Individuals)

Hinweis: Die Segmentierungen variieren von Bank zu Bank. Teilweise werden zusätzliche Kriterien nebst dem Vermögensvolumen betrachtet (z. B. gewählte Beratungsform, familiäres Umfeld, Hypotheken).

III. 2.1 Neue Regulierungen erfordern Anpassung der Geschäftsmodelle

Die Schweiz ist der weltweit führende Standort für Crossborder-Wealth-Management. Mit CHF 2,3 Bio. an ausländischen Privatvermögen ist das grenzüberschreitende Geschäft der Schweiz ähnlich gross wie das kumulierte Volumen in den beiden nächstkleineren Standorten Singapur und Hong Kong. Die Komplexität des grenzüberschreitenden Wealth Management umfasst nicht nur die finanzfachlichen Anforderungen, sondern auch eine Reihe von Regulierungen, die je nach Kunden-domizil unterschiedlich ausfallen. Seit der Finanzkrise ab 2008 hat sich das regulatorische Umfeld für Banken stark verändert. Abb. 25 gibt einen Überblick über die wichtigsten Entwicklungen. Die regulatorischen Änderungen erforderten grössere Anpassungen am Geschäftsmodell insbesondere des grenzüberschreitenden Wealth Management. Die Anforderungen an die Finanzinstitute bezüglich Transparenz gegenüber ihren Kunden und auch bezüglich deren Einhaltung von Steuerverpflichtungen sind stark gestiegen. Dies geht mit einem deutlich höheren Aufwand für interne Compliance-Funktionen einher. Gleichzeitig sollten die infolge von regulatorischen Anpassungen neu gewonnene Kompatibilität der Schweizerischen Regelungen mit internationalen Standards die Grundlage bilden, um den Marktzugang zu ausländischen Märkten zu verbessern – insbesondere zur Europäischen Union.

Der Bundesgerichtsentscheid zu Retrozessionen sowie das schweizerische Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG) betreffen sämtliche Bereiche der Vermögensverwaltung – nicht nur das grenzüberschreitende Geschäft. Finanzinstitute sind aufgefordert, ihre Geschäftsmodelle entsprechend anzupassen, was schon weitgehend erfolgt ist.

Abb. 25

Wichtige Regulierungsänderungen im Wealth Management

Jahr	Geschäft	Erläuterungen
2012	Bundesgerichtsentscheid zu Retrozessionen	Retrozessionen (d.h. Kommissionen für die Vermittlung von Finanzprodukten) müssen grundsätzlich den Kunden ausgehändigt werden. Zahlreiche Banken haben auf diesen Entscheid mit der Einführung von retrozessionsfreien Mandaten und der Erhebung von Beratungsgebühren reagiert, im Sinne einer transparenten Honorierung der Vermögensdienstleistungen.
2014	FATCA-Gesetz	Mit dem «Foreign Account Tax Compliance Act» (FATCA) sollen sämtliche im Ausland gehaltenen Konti von Personen, die in den USA steuerpflichtig sind, besteuert werden können. Das schweizerische FATCA-Gesetz erlaubt es hiesigen Finanzinstituten, die FATCA-Regelung für US-Personen erleichtert umzusetzen.
2017	Automatischer Informationsaustausch (AIA)	Der AIA ist ein internationaler Standard, der regelt, wie die Steuerbehörden der teilnehmenden Länder untereinander Daten über Konti und Wertschriftendepots von Steuerpflichtigen austauschen. Ziel ist es, Steuerhinterziehung zu verunmöglichen. Das Bankkundengeheimnis ist für die betreffenden Personen gegenüber den Steuerbehörden ihres Domizillandes aufgehoben.
2018	MiFID II	EU-Richtlinie, die die Finanzstabilität und den Anlegerschutz verbessern soll. Gleichzeitig sollen Markteffizienz und Wettbewerb gesteigert werden. Betrifft in erster Linie das grenzüberschreitende Geschäft mit EU Kunden.
2019	DBA Schweiz-USA	Im Juli 2019 hat der US-Senat dem Änderungsprotokoll zum Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) Schweiz-USA zugestimmt. Damit wird der steuerliche Informationsaustausch auf Ersuchen nach internationalem Standard zwischen den beiden Ländern eingeführt. Formell tritt das Änderungsprotokoll mit dem Datum des Austauschs der Ratifikationsurkunden in Kraft.
2020	FIDLEG	Das FIDLEG enthält Verhaltensregeln, die Finanzdienstleister in der Schweiz gegenüber ihren Kunden einhalten müssen und ist im Kerngehalt vergleichbar mit der EU-Richtlinie MiFID II.

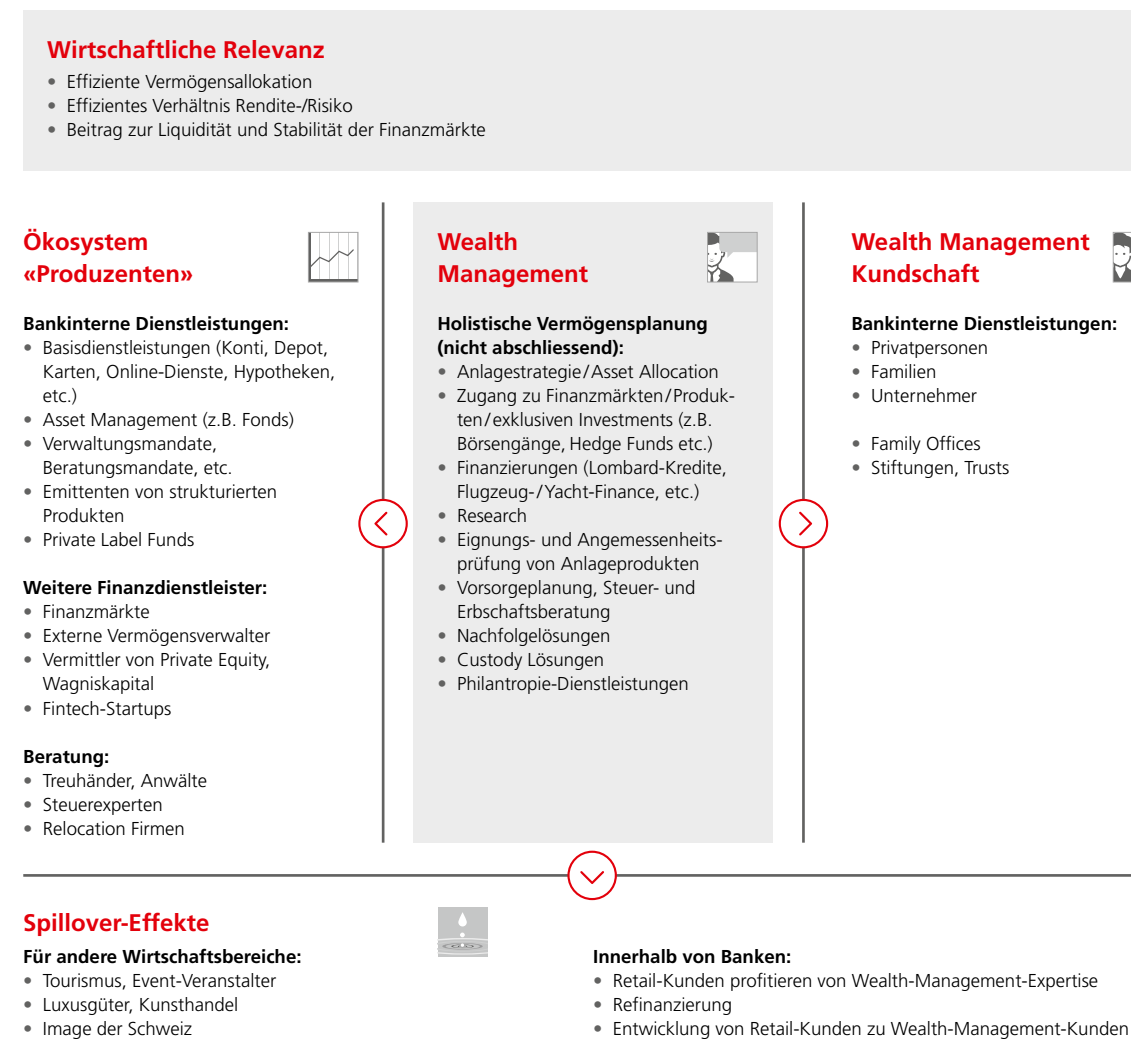
III. 2.2 Rolle und Relevanz des Wealth Management in der Schweiz

Mit CHF 3,7 Bio. weist das Wealth Management eine zentrale Bedeutung für den Finanzplatz und die Schweizer Wirtschaft auf. Banken bieten eine umfassende Dienstleistungspalette für Privatkunden und decken alle Bereiche einer holistischen Vermögensplanung ab (siehe Abb. 26).

Nur wenige Finanzzentren können eine ähnlich hohe Dichte an spezifischen Dienstleistungen und langjährige Kompetenz in der Vermögensverwaltung anbieten wie die Schweiz. Diese reichen von Anlageberatung, Steuerberatung, Erbschaftsberatung bis hin zu Philanthropie-Beratung. Die Internationalität der Schweiz, die zahlreichen Sprachen, die Kenntnis über kulturelle Unterschiede in den Zielmärkten, die zentrale Lage in Westeuropa sowie hochwertige Verkehrsverbindungen erlauben es den Banken in der Schweiz, individualisierte Dienstleistungen für Kunden aus allen Weltregionen masszuschneiden.

Abb. 26

Zentrale Rolle des Wealth Management für die Schweizer Volkswirtschaft



Quelle: SBVg

Neben der direkten Wertschöpfung ist das Wealth Management eng mit anderen Banksegmenten verknüpft – als Handelspartner oder Erbringer von Vorleistungen. So sind das Wealth Management und seine Kunden Abnehmer von Anlageprodukten des Investment Management sowie Handelspartner und Finanzierer von Krediten, Börsengängen und Private Equity. Rund 27 Prozent der Kollektivanlagen, die von Asset Managern in der Schweiz verwaltet werden, sprich CHF 345 Mrd.,

werden von Privatkunden gehalten.⁴⁴ Dazu kommen rund CHF 516 Mrd. in Verwaltungsmandaten. Das Retailsegment und das Firmenkundengeschäft profitieren vom Knowhow aus dem Wealth Management und sind wiederum Zulieferer für Kunden, die in das Segment aufsteigen.

Um das Wealth Management herum haben sich in der Schweiz zahlreiche komplementäre Dienstleistungen entwickelt. Diese werden von verschiedenen Beratungsanbietern wie Treuhändern, Anwälten und Steuerexperten erbracht, die auf vermögensbezogene Dienstleistungen für in- und ausländische Bankkunden spezialisiert sind. Neben diesen indirekten Effekten induziert die Vermögensverwaltung auch die Nachfrage weiterer Wirtschaftsbereiche. So profitieren beispielsweise auch der Tourismus sowie der Handel mit Luxusgütern und Kunst, die ähnliche Zielgruppen wie das Wealth Management ansprechen.

Aus makroökonomischer Sicht trägt das Wealth Management massgeblich zu einer effizienten Allokation der Vermögen sowie zum Verhältnis zwischen gesamtwirtschaftlicher Rendite und gesamtwirtschaftlichem Risiko bei. Banken und ihre Kunden bilden somit eine Grundlage für Liquidität und Stabilität der Finanzmärkte, was letztlich zum wirtschaftlichen Erfolg der gesamten Volkswirtschaft beiträgt.

III. 2.3 Wealth-Management-Standorte im Wettbewerb

Die Schweiz kann sich mit einem Marktanteil von rund 27 Prozent als – mit Abstand – bedeutendster Finanzplatz für grenzüberschreitendes Wealth Management behaupten. Neben der einzigartig breiten Palette hochstehender Dienstleistungen, einem hohen Erfahrungsstand und günstigen Regulierungen hat die geographische und kulturelle Nähe der Schweiz zu den ehemals wichtigsten Wachstumsmärkten massgeblich zu diesem Resultat beigetragen.

In Folge der anhaltend schwierigen wirtschaftlichen Situation im für das Wealth Management wichtigsten Markt Westeuropa sowie aufgrund von bedeutenden regulatorischen Änderungen, ist das Schweizer Wealth Management in den vergangenen Jahren schwächer gewachsen als andere Standorte, insbesondere

⁴⁴ Schätzung der SBVg auf Basis einer Umfrage im Rahmen der IFZ / AMP Asset Management Studie 2019.

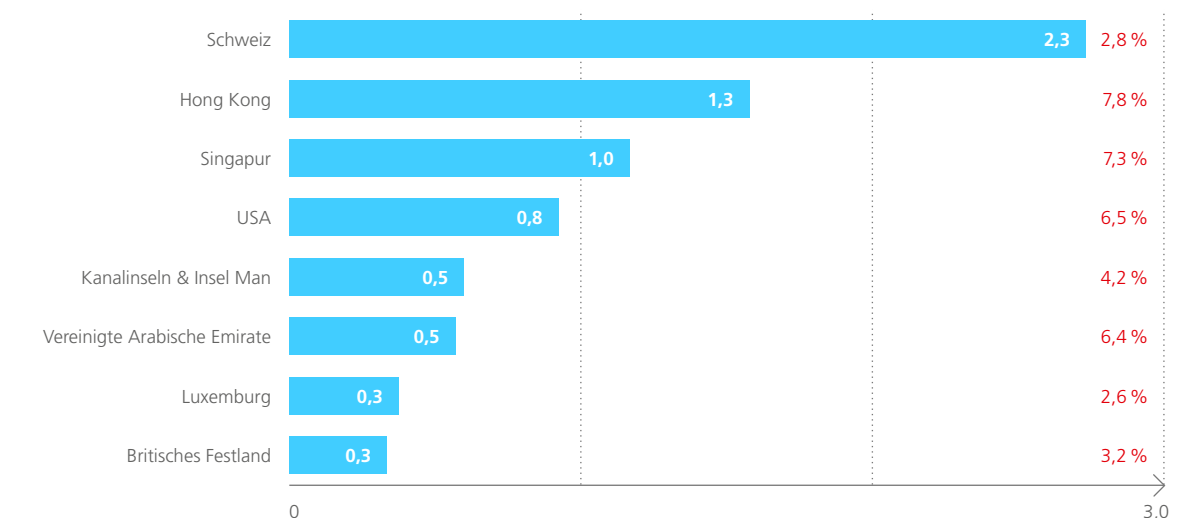
in Asien. Das Privatvermögen hat in den letzten Jahren am stärksten in den aufstrebenden Märkten Fernost, Lateinamerika, dem Mittleren Osten und Osteuropa zugenommen. Das ist auch der Grund, weshalb sich Schweizer Banken bereits seit geraumer Zeit und zunehmend auch an ausländischen Standorten vor Ort engagieren. Kunden schätzen vermehrt auch die Möglichkeit, aus verschiedenen Standorten und kombiniert bedient zu werden.

Gemäss Prognose der BCG dürfte dieser Trend auch mittelfristig anhalten (siehe Abb. 27): Für das Schweizer Wealth Management wird ein Wachstum der verwalteten grenzüberschreitenden Vermögen von 2,8 Prozent prognostiziert, was deutlich langsamer ist als die Entwicklung in Hong Kong und Singapur. Die beiden Standorte profitieren am stärksten von der enormen Vermögensbildung in den benachbarten Ländern, insbesondere in China. Andere europäische Wealth Management Standorte wie Luxemburg, die Kanalinseln und das britische Festland dürften aus ähnlichen Gründen wie die Schweiz ebenfalls langsamer wachsen.

Abb. 27

Verwaltete Vermögen und Wachstumsprognose der grössten Crossborder-Wealth-Management-Standorte 2018–2023

Verwaltete Vermögen in CHF Bio., Wachstumsprognosen in Prozent



Anmerkung: Die blauen Balken stellen die verwalteten Vermögen in CHF Bio. dar. Die roten Prozente (rechts) stellen die jährlichen Wachstumsprognosen dar.

Quelle: BCG

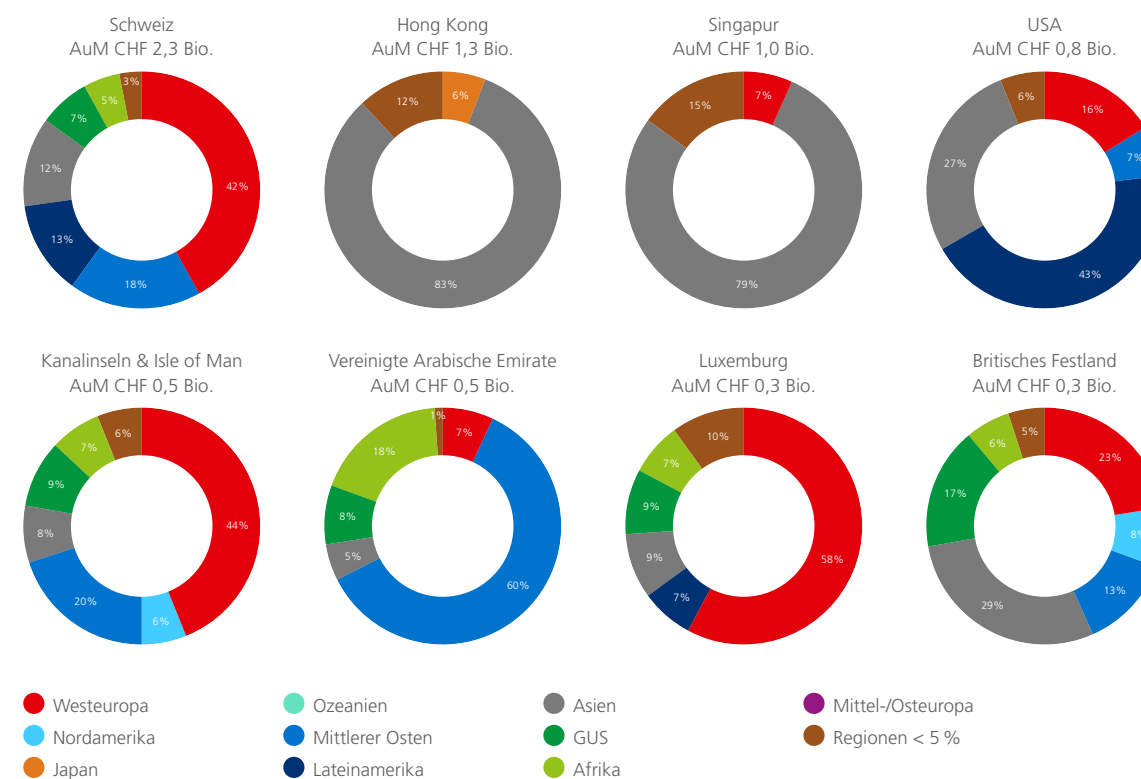
Mit 42 Prozent der verwalteten Vermögen ist Westeuropa der mit Abstand wichtigste Markt für das Schweizer Wealth Management, gefolgt vom Mittleren Osten, Lateinamerika und Asien. Geographisch grenzt die Schweiz nicht an die wichtigsten Wealth Management Wachstumsmärkte an und profitiert deshalb weniger von Nachbarschaftsvorteilen als andere Finanzplätze. Gleichwohl weist sie eine hohe globale Diversifikation in den Kundendomizilen auf. Vier Weltregionen sind mit einem Anteil von über zehn Prozent in den verwalteten Vermögen vertreten, keine Region hat einen Anteil über 50 Prozent. Abgesehen vom britischen Festland, das deutlich weniger verwaltete Vermögen aufweist, erreicht kein anderer der wichtigsten Konkurrenzstandorte ein ähnlich diversifiziertes Portfolio an Kundendomizilen. So sind etwa Singapur und Hong Kong einseitig auf Kunden aus Asien fokussiert, Luxemburg und die Kanalinseln auf Westeuropa, die Vereinigten Arabischen Emirate auf den Mittleren Osten und die USA auf Lateinamerika. Damit ist die Schweiz weniger stark von Wachstumsschwächen einzelner Weltregionen abhängig als andere Standorte.

Die hohen Compliance bedingten Fixkosten in der Bedienung einzelner Kundendomizile können ausserdem besser verteilt werden, wenn der jeweilige Markt über ein gewisses Volumen verfügt. Die Diversifikation bietet damit wesentliche Vorteile für den Geschäftserfolg.

Abb. 28

Die Schweiz am besten diversifiziert

2018, Anteile der Weltregionen am verwalteten Crossborder-Privatvermögen, in Prozent, nach Domizil des Kunden (AuM: Assets under Management)



Quelle: BCG

Aus Sicht der Bankdienstleistungen, die Kunden beziehen, findet eine Verschiebung weg von selbstverwalteten Vermögen und externen Vermögensverwaltern hin zu Beratungsmandaten statt (siehe Abb. 29).⁴⁵ Der Anteil von Verwaltungsmandaten und Kontodepositen ist dagegen stabil geblieben. Dieser Trend führt dazu, dass Banken einen immer grösser werdenden Anteil der Dienstleistungen und damit der entsprechenden Wertschöpfung erbringen. Gleichzeitig bleibt der grösste Teil der grenzüberschreitenden Vermögen von den Kunden selbst verwaltet (33 %) oder wird auf Konti gehalten (24 %). Die betrachtete Zeitperiode ab 2015 war geprägt

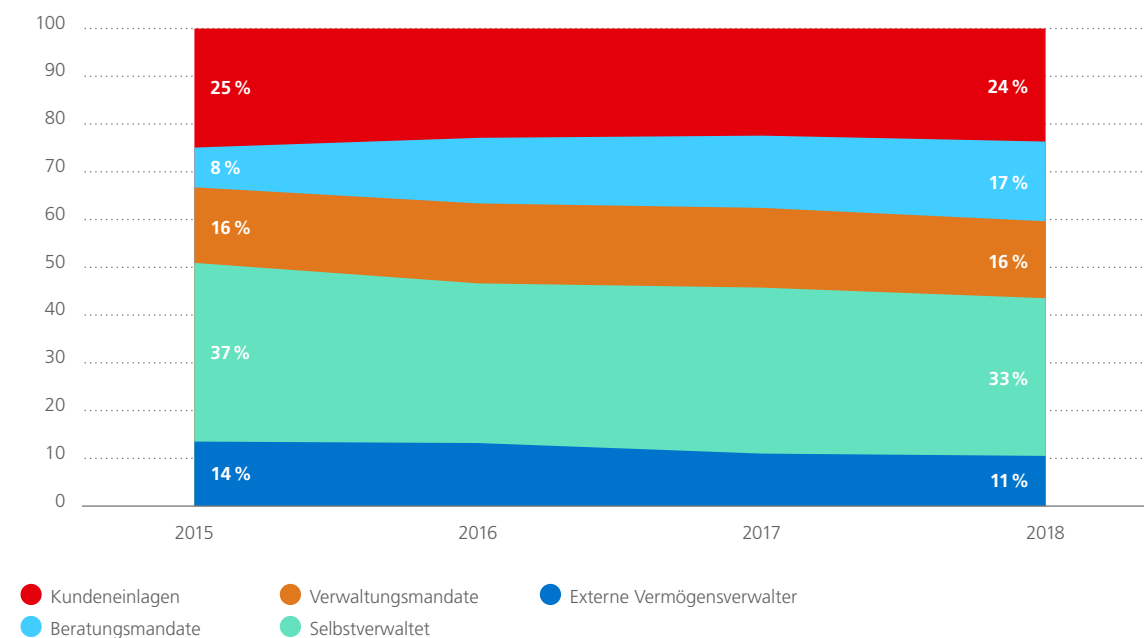
⁴⁵ In Beratungsmandaten gibt das beratende Institut Empfehlungen für die Umsetzung der Anlagestrategie des Kunden ab. In Verwaltungsmandaten fällt die Bank Anlageentscheide gemäss der vordefinierten Anlagestrategie des Kunden.

vom Null- oder Negativzinsumfeld sowie einer günstigen Entwicklung an den Finanzmärkten. Kontoguthaben hätten vermutlich höhere Erträge erwirtschaftet, wenn sie angelegt worden wären, beispielsweise in Form von Mandaten. Dank innovativer, digital unterstützter Angebote dürfte der Anteil von Verwaltungs- und Beratungsmandaten an den gesamten verwalteten Vermögen in Zukunft weiter zunehmen.

Abb. 29

Gewählte Beratungsform von grenzüberschreitenden Vermögen bei Schweizer Banken

Anteile in Prozent, inländische und grenzüberschreitende Kundenbeziehungen



Quelle: BCG

III. 2.4 Der Finanzplatz ist regelkonform und attraktiv

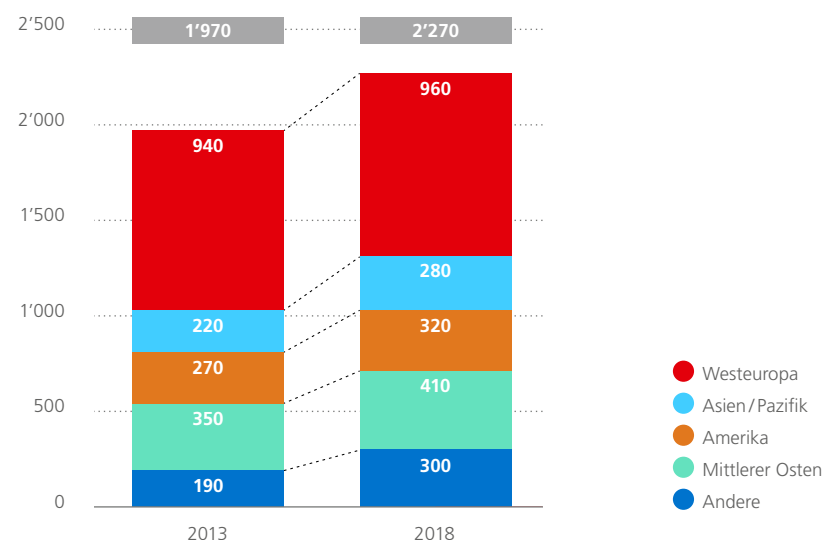
Mit den weitreichenden regulatorischen Anpassungen im grenzüberschreitenden Wealth Management (siehe Kapitel 1) wurde verschiedentlich die Befürchtung geäußert, dass der Schweizer Finanzplatz an Bedeutung verliert. Insbesondere wegen der Einführung des Automatischen Informationsaustauschs mit gegenwärtig 89 Partnerstaaten und der damit verbundenen Offenlegung von Kundenvermögen per Anfang 2017, wurde ein namhafter Vermögensabfluss erwartet. Nachdem der Grossteil der neuen Regelungen in Kraft ist und die ersten Kundendaten an ausländische Steuerbehörden geliefert wurden, lässt sich per Ende 2018 festhalten, dass sich das Geschäft stark verändert hat, die schlimmsten Befürchtungen jedoch nicht eingetreten sind.

Insgesamt ist die Summe der in der Schweiz verwalteten grenzüberschreitenden Vermögen von 2013 bis 2018 von CHF 1'970 Mrd. auf CHF 2'270 Mrd. gestiegen (siehe Abb. 30). Der Vermögensbestand von Kunden aus sämtlichen Weltregionen hat zugenommen. Der grösste Zuwachs von CHF 110 Mrd. stammt aus der Kategorie «Andere», die Osteuropa, die GUS-Länder und Afrika umfasst. Kunden aus den Regionen Mittlerer Osten sowie Asien/Pazifik haben zusammen rund CHF 120 Mrd. an zusätzlichen Vermögen eingebracht. Mit CHF 50 Mrd. bzw. CHF 20 Mrd. fällt der Nettozuwachs bei Kunden aus den Regionen Amerika und Westeuropa geringer aus, bleibt jedoch klar positiv.

Abb. 30

Veränderung der verwalteten Vermögen im grenzüberschreitenden Geschäft

In CHF Mrd., nach Weltregion



Quelle: BCG

Neben dem Nettozufluss an Vermögen erklärt auch die Anlageperformance einen Teil der Veränderungen. Für Westeuropa als wichtigster Crossborder-Markt des Schweizer Wealth Management zeigt sich, dass der Vermögenszuwachs von CHF 20 Mrd. seit 2013 einerseits auf einen Nettoabfluss von CHF 95 Mrd. sowie einen Wertzuwachs der weitergeführten Kundenbeziehungen von CHF 115 Mrd. zurückgeht (siehe Abb. 31). Der Abfluss entspricht rund zehn Prozent der verwalteten Vermögen von westeuropäischen Kunden. Dies ist ein substanzieller Wert, liegt jedoch klar unter den Erwartungen zahlreicher Kommentatoren, die die Effekte des Übergangs zum automatischen Informationsaustausch als deutlich grösser eingeschätzt haben.⁴⁶

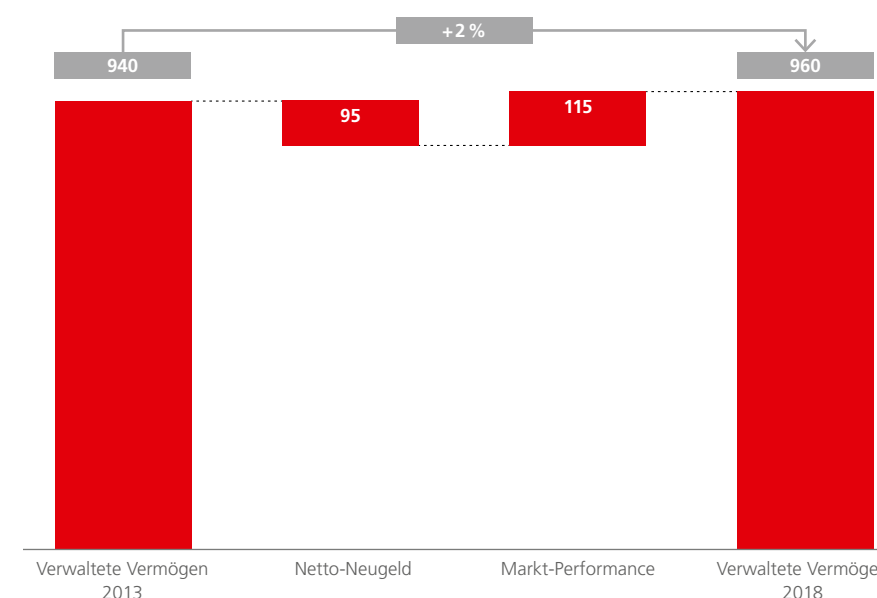
⁴⁶ Z. B. NZZ vom 27.4.2019: «Bankenplatz hat Hunderte Milliarden verloren». Der Autor schätzt den Wegfall von Vermögen von 2009 bis 2019 auf CHF 300 bis CHF 400 Mia.

Mit Blick auf die gesamthaft verwalteten Vermögen zeigt sich, dass der Abfluss mit erfolgreichen Anlagestrategien und der günstigen Marktperformance mehr als kompensiert werden konnte. Dies deutet darauf hin, dass das Angebot des Schweizer Wealth Management intakt ist und bei ausländischen Kunden auch weiterhin auf grossen Zuspruch stösst.

Abb. 31

Vermögen westeuropäischer Kunden bei Banken in der Schweiz

In CHF Mrd.



Quelle: BCG

III. 2.5 Erträge bleiben stabil, Marge sinkt

Die Regularisierung der ausländischen Vermögen und die weiteren Veränderungen im Markt und in den gesetzlichen Grundlagen sind jedoch nicht spurlos an den Erträgen aus dem Wealth Management vorbeigegangen. Gemäss Schätzungen der BCG liegen die Erträge von in- und ausländischen Kunden 2018 für die gesamte Branche brutto bei CHF 25 Mrd., wovon rund zwei Drittel auf das grenzüberschreitende Geschäft entfallen (siehe Abb. 34). Gegenüber 2013 hat sich das Volumen mit jährlich 0,3 Prozent erhöht, was gegenüber dem Vermögenszuwachs von

3,2 Prozent ein sehr geringes Wachstum darstellt. Die Margen haben sich damit reduziert. Der Indikator «Return on Assets» stellt dar, wie hoch die Bruttoerträge der Institute pro verwaltetem Franken liegen. Von 2013 bis 2018 hat sich dieser Wert für das gesamte Geschäft von 90 Basispunkten um zwölf auf 78 Basispunkte reduziert. Der Rückgang fällt für das grenzüberschreitende Geschäft deutlicher aus, betrifft jedoch auch das Inlandgeschäft, das traditionell tiefere Margen kennt.

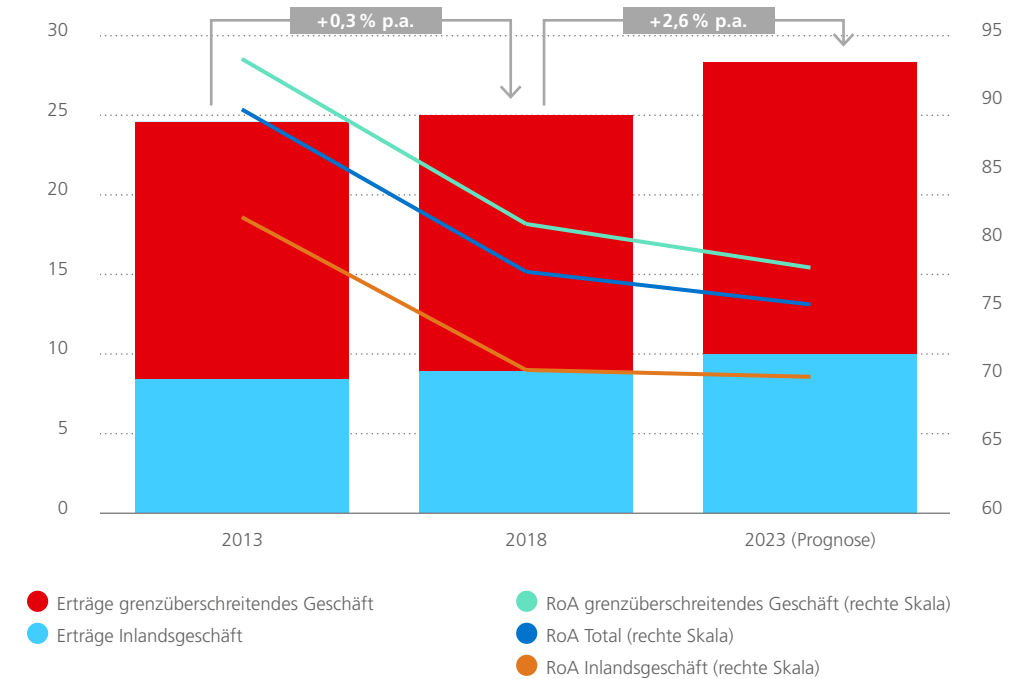
Die Margen liegen bereits jetzt auf ähnlichem Niveau wie in den wichtigsten Konkurrenzstandorten. Deshalb dürften sich in den kommenden Jahren die Margen kaum noch stark reduzieren. BCG rechnet mit einem Rückgang von 2,4 Basispunkten bis 2023, was gegenüber der Entwicklung in der Vergangenheit einen geringen Wert darstellt. Aufgrund eines starken erwarteten Zuwachses an verwalteten Vermögen sollten die gesamten Erträge wieder im Umfang von jährlich 2,6 Prozent steigen. Das Schweizer Wealth Management kann seine qualitativ hochstehenden Dienstleistungen je länger je mehr ohne Aufpreis gegenüber den anderen Standorten anbieten.

Die Sicht der Bruttoerträge und des «Return on Assets» zeigt allerdings nur einen Teil der finanziellen Effekte der Regulierungen auf die Banken: Verstärkte Anforderungen an die Steuerkonformität der Kunden haben zu einem Anstieg der Kosten im grenzüberschreitenden Wealth Management geführt. Die Effekte lassen sich mit den verfügbaren Daten zwar nicht beziffern, sie dürften insbesondere in der Umstellungsphase der jeweiligen Regulierung jedoch einen massgeblichen Einfluss auf die Profitabilität von grenzüberschreitenden Kundenbeziehungen gehabt haben.

Abb. 32

Erträge und Margen im Schweizer Wealth Management

Bruttoerträge: in CHF Mrd., Return on Assets (RoA) in Basispunkten (rechte Skala)



Hinweis: Margen: Return on Assets (RoA) ohne Kreditgeschäft.

Quelle: BCG

Angesichts der umfassenden Veränderungen in der grenzüberschreitenden Vermögensverwaltung zeigt sich das Schweizer Wealth Management als sehr robust. Die erwarteten Nettoabflüsse von Kunden in reifen Märkten wie Westeuropa und Nordamerika konnten mit Zuflüssen aus anderen Weltregionen überkompensiert werden. Mit rund zehn Prozent der verwalteten Vermögen fiel der Effekt bei westeuropäischen Kunden ausserdem deutlich geringer aus als erwartet oder von anderen Quellen kolportiert. Dies zeigt, dass der Grossteil der Kunden des Schweizer Wealth Management auch in einem steuertransparenten Markt von den Vorzügen des Standorts Schweiz und der hohen Beratungsqualität der hiesigen Institute profitieren möchten. Mit ihrer breiten Dienstleistungspalette haben diese Institute somit alle Karten in der Hand, um in einem Wettbewerb zu prosperieren, der vermehrt über Dienstleistungsqualität statt über Preise oder nationale Regulierungen spielt.

III. 2.6 Ein hochgradig innovatives Finanz-Ökosystem

Das Wealth Management profitiert am Schweizer Finanzplatz von einem hochspezialisierten Ökosystem: Die hohe Dichte an Asset Managern, Anbietern von strukturierten Produkten, innovativen Fintechs, anderen Bankdienstleistungen wie Investment Banking sowie eine hochstehende Finanzinfrastruktur stehen konzentriert zur Verfügung. Dies sorgt für einen vielseitigen Austausch und einen Wettbewerb an Ideen, durch den sich die Produkte und Dienstleistungen für Privatkunden ständig weiterentwickeln. Die engen Beziehungen zwischen dem Wealth Management und dem Investment Management wurden in einer Studie der Schweizerischen Bankiervereinigung im Dezember 2018 umfassend analysiert.⁴⁷

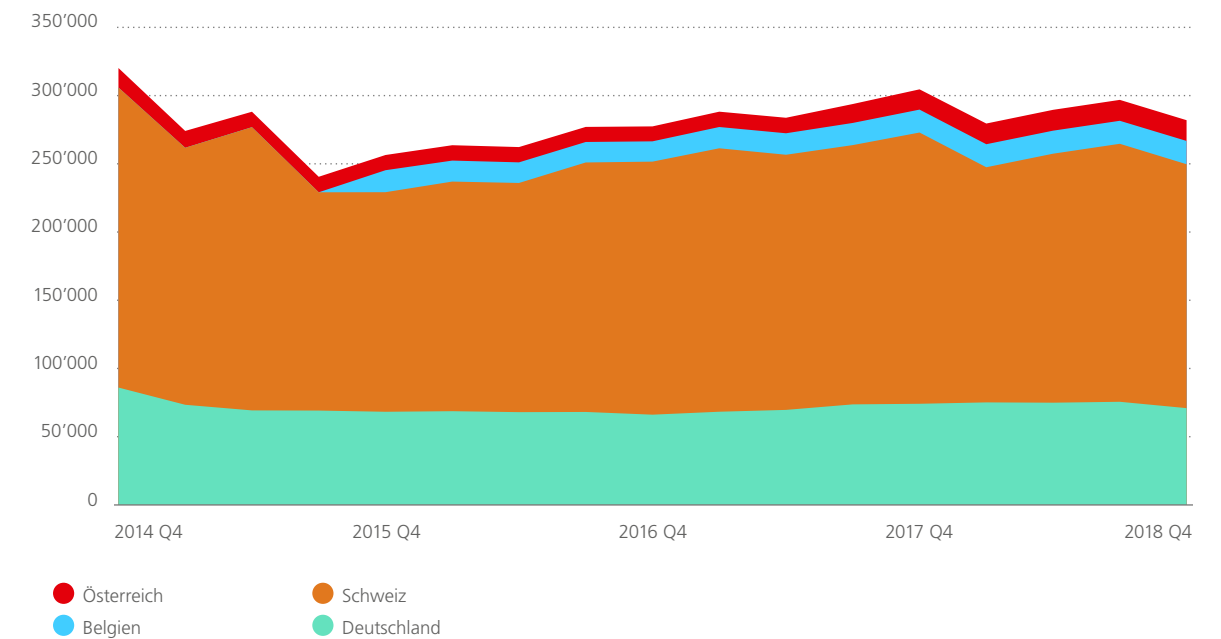
Eine weitere wichtige Beziehung besteht auch zu den Anbietern von strukturierten Produkten, die hauptsächlich von Privatkunden genutzt werden: Mit CHF 179 Mrd. per Ende 2018 ist die Schweiz gemäss dem Schweizerischen Verband für Strukturierte Produkte mit Abstand der weltweit grösste Markt für diese Anlageform. Unter den betrachteten Märkten in Europa weist die Schweiz einen Volumenanteil über 60 Prozent auf und ist bezüglich Volumen rund zweieinhalbmal so gross wie der entsprechende Markt in Deutschland (siehe Abb. 35).

⁴⁷ Schweizerische Bankiervereinigung SBVg (2018). Die Schweiz – ein starker Investment Management Hub.

Abb. 33

Ausstehende strukturierte Produkte in den Vermögensbeständen der Banken

In CHF Mio., nach Standort der Depotbank⁴⁸



Quellen: EUSIPA, SNB

Neben der Grösse sind die hiesigen Anbieter auch führend in der Produktinnovation und haben verschiedene Produkte als weltweit erster Finanzplatz lanciert. Kunden des Schweizer Wealth Management profitieren damit von einer ausserordentlich umfangreichen Auswahl an neuartigen Anlageprodukten und einem grossen Knowhow für deren Einsatz in der individuellen Anlagestrategie.

Gemäss dem IFZ waren Ende 2018 insgesamt 66 (bzw. 19 Prozent) der 356 Schweizer Fintech-Unternehmen auf Vermögensverwaltung ausgerichtet. Neben Robo-Advisors zählen dazu auch automatisierte Vorsorgelösungen, Unterstützungs-Software für Anlagegespräche und andere Anwendungen. Teilweise stehen diese

⁴⁸ Für die Schweiz werden die Zahlen am Standort der Emittenten erhoben. Die Schweizer Zahlen enthalten daher einen kleinen Anteil an strukturierten Produkten, die in der Schweiz emittiert, aber im Ausland verwaltet werden.

Unternehmen in Konkurrenz zu Banken, teilweise kooperieren sie. Kunden des Schweizer Wealth Management können in beiden Fällen vom lebhaften Innovationsumfeld profitieren, was an weniger technologie-affinen Standorten weniger der Fall sein dürfte.

Neben den Banken umfasst das Ökosystem des Schweizer Finanzplatzes eine bedeutende und wettbewerbsfähige Versicherungsbranche. Neben direkten Beziehungen über Produkte (z.B. Insurance Linked Securities wie etwa Katastrophen-Bonds) profitieren Banken auch indirekt vom geballten Assekuranz-Knowhow am Standort Schweiz: über die räumliche Nähe und den Arbeitsmarkt, der für einen Austausch von Spezialisten zwischen Banken, Versicherungen, Fintech-Startups und anderen Unternehmen sorgt.

Kunden des Schweizer Wealth Management befinden sich auf einem Finanzplatz mit hoher Innovationskraft und einem wettbewerbsfähigen Ökosystem. Dieses bietet ihnen Zugang zu Anlagemöglichkeiten aller Art und zu langjähriger Erfahrung in der persönlichen Vermögensverwaltung.

III. 2.7 Beschäftigung, Talentpool und Zertifizierung im Wealth Management

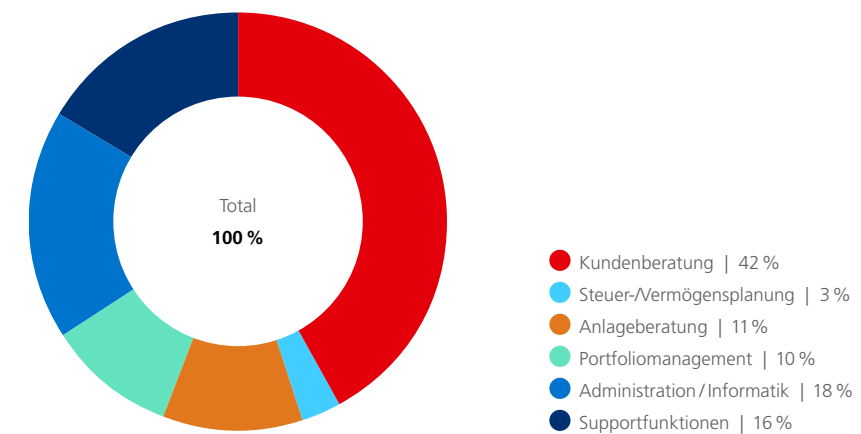
Das Wealth Management befindet sich in einem starken Wandel: Die Kundenberatung wird verstärkt von digitalen Lösungen und der Expertise von Spezialisten unterstützt. Ausserdem erfordern sich ändernde Vorschriften bezüglich der Kundenberatung, der Auswahl an geeigneten Anlageprodukten sowie der Steuervorschriften eine stetige und umfassende Weiterbildung der Fachkräfte. Die Anforderungen an die Mitarbeitenden in den verschiedenen Teilen der Wertschöpfungskette steigen damit laufend. Wie kaum eine andere Branche benötigt das Wealth Management einen gut ausgebildeten sowie leistungs- und lernfähigen Pool an Talenten.

Rund ein Viertel aller Bankmitarbeitenden in der Schweiz sind für den Bereich Wealth Management tätig. Insgesamt entspricht dies 23'000 Beschäftigten (in Vollzeitäquivalenten). Mit über 40 Prozent entfällt der weitaus grösste Anteil auf die Kundenberatung (siehe Abb. 34). Dazu kommen weitere direkt kundenorientierte Funktionen wie Portfoliomanagement, Steuer- und Vermögensplanung sowie

Anlageberatung mit kumuliert 24 Prozent der Beschäftigten. Administration, Informatik und weitere Supportfunktionen entsprechen kumuliert weiteren 34 Prozent. Um den Ansprüchen der Kunden an eine individuelle und durch spezifische Expertise abgerundeten Beratung zu entsprechen, liegt der Anteil von kundenorientierten Funktionen deutlich höher als in anderen Banksegmenten. Je nach Geschäftsmodell, Digitalisierungsgrad, Kundenbedürfnissen und Ausrichtung der jeweiligen Bank können die Anteile der Funktionen im Einzelfall sehr stark variieren.

Abb. 34

Beschäftigte im Wealth Management nach Funktion
2018, Vollzeitäquivalente, Anteile in Prozent



Anmerkung: Schätzung der SBVg auf Basis einer Umfrage bei Mitgliedsbanken sowie Geschäftsberichten.

Quelle: SBVg

Vermögensverwaltung ist Erfahrungssache. Je länger sich Kundenberater und Kundenberaterinnen mit der Situation von Privatpersonen und Familien befasst haben und je genauer sie deren Bedürfnisse kennen, desto besser lassen sich die individuellen Bedürfnisse identifizieren. Nicht zuletzt aus diesem Grund werden die vermögendsten Kunden oft von den erfahrensten Beratern betreut. Gleichzeitig gilt es, das lebenslange Lernen auch für Kundenverantwortliche mit einer langen Karriere sicherzustellen. Innovative Finanzprodukte, digitale Lösungen und regulatorische Veränderungen erfordern eine konstante Weiterbildung der Mitarbeitenden

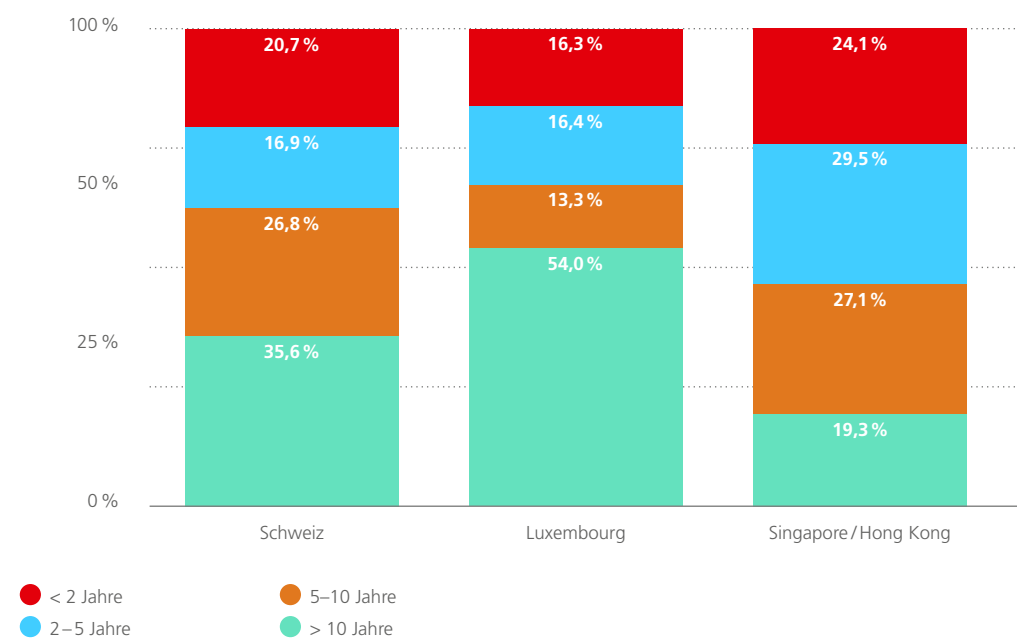
an der Kundenfront. Gleichzeitig müssen Banken auch dafür sorgen, dass jüngere, talentierte und bestens qualifizierte Kundenberater Verantwortung übernehmen und Erfahrung aufbauen können.

Über ein Drittel der Kundenberater im Schweizer Wealth Management weist mehr als zehn Jahre an Erfahrung in ihrer Organisation auf, fast zwei Drittel mehr als fünf Jahre (siehe Abb. 35). Damit kann die Schweiz einen deutlich grösseren Erfahrungsschatz in der Kundenberatung anbieten als etwa die asiatischen Standorte Singapur und Hong Kong, wo langjährige Erfahrung eher die Ausnahme darstellt. In Luxemburg dagegen sind mehr als die Hälfte aller Kundenberater mehr als zehn Jahre in derselben Institution tätig. Der Nachwuchs ist im Vergleich zur Schweiz dort jedoch vergleichsweise rar. Zudem lässt sich in der Schweiz ausserdem beobachten, dass ein Grossteil der Kundenverantwortlichen im Verlauf ihrer Karriere andere Tätigkeiten auf dem Finanzplatz aufnehmen, etwa als Produktspezialisten, Portfoliomanager, im Investment Management oder bei anderen Instituten.

Abb. 35

Erfahrung der Kundenverantwortlichen

Anzahl Jahre Arbeitserfahrung im gleichen Institut



Quelle: BCG

Kompetente Kundenberater bilden den Kern einer erfolgreichen Bank. Stetig steigende Kundenanforderungen und Compliance-Auflagen sowie neue digitale Anwendungen erfordern eine fortlaufende Ausbildung der Kundenberater, um eine qualitativ hochstehende Beratung sicherzustellen. Die SBVg empfiehlt ihren Mitgliedern seit 2017, Kundenberater nach den Standards der Personenzertifizierung «Kundenberater Bank» der Swiss Association for Quality (SAQ) zu zertifizieren.⁴⁹ Damit lassen sich Qualität, Professionalität und Exzellenz in der Kundenberatung wirksam und nachhaltig fördern und für den Kunden dokumentieren. Ein unabhängiger Kompetenznachweis demonstriert gegenüber Kunden, dass sowohl die Bank als auch jeder einzelne Mitarbeiter diesem Ziel höchste Priorität zuschreibt.

Je nach Beratungsfunktion hat die SAQ unterschiedliche Zertifikate definiert, wobei die Kategorie «Certified Wealth Management Advisor» (CWMA) die mit Abstand häufigste Zertifizierung darstellt. Das Zertifikat erlangt, wer eine schriftliche Bankfach-Prüfung sowie eine mündliche Kundengesprächs-Prüfung erfolgreich absolviert hat. Dafür bedarf es einer adäquaten individuellen Vorbereitung – mit oder ohne vorbereitendem Lehrgang. Weiter müssen die Kundenberater ihr Zertifikat alle drei Jahre durch Rezertifizierungsmassnahmen erneuern.

Aktuell verfügen annähernd 13'000 Bankmitarbeitende⁵⁰ über ein gültiges Zertifikat als Kundenberater, davon mehr als die Hälfte in der Kategorie CWMA (siehe Abb. 36). Rund ein Viertel der Personen sind als «Advisor Individual Clients» zertifiziert und weitere 1400 als «Advisor Private Clients». Gegenüber Oktober 2017 hat die Gesamtzahl an Zertifikaten um 37 Prozent zugenommen, wobei sämtliche Kategorien gewachsen sind. Die Schweizer Banken wollen mit Unterstützung der SBVg das SAQ-Personenzertifikat «CWMA» in verschiedenen europäischen Ländern anerkennen lassen.

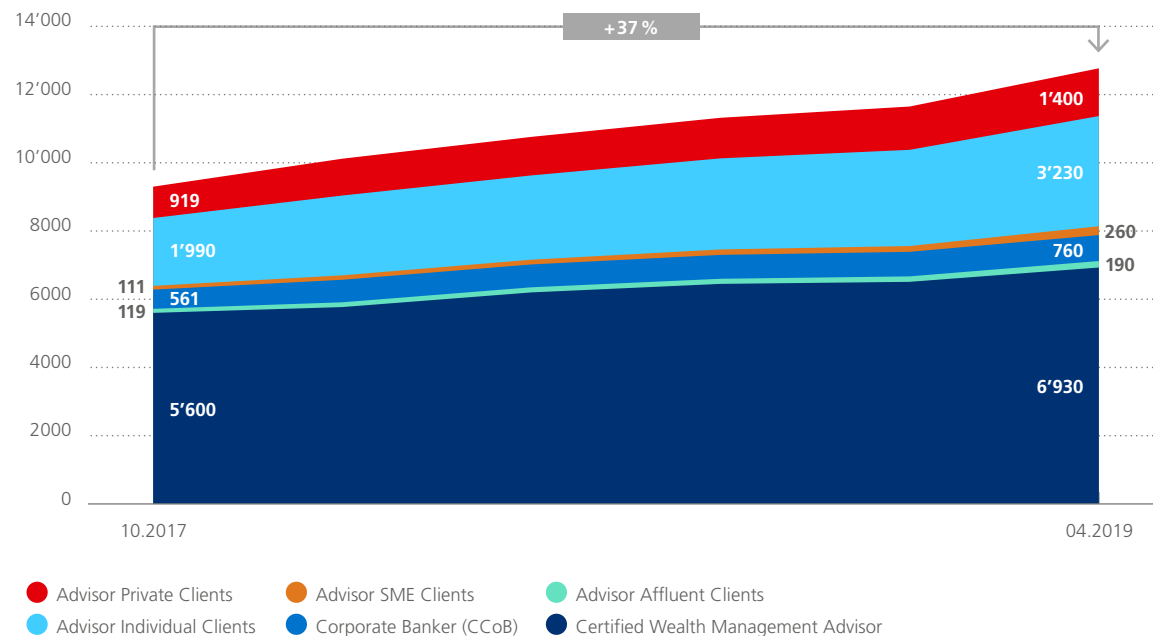
49 Schweizerische Bankiervereinigung (2017). Empfehlung SAQ Personenzertifizierungen durch SBVg.

50 Die Anzahl Zertifikate verteilt sich auf die Segmente Wealth Management, Retailbanking, Corporate Banking.

Abb. 36

12'770 zertifizierte Bankmitarbeitende

Anzahl Zertifikate nach Spezialisierung



Quelle: SAQ

III. 2.8 Fazit und Ausblick: Spitzenposition sichern

Das Schweizer Wealth Management behauptet sich trotz umfassender makroökonomischer, steuerlicher, technologischer Veränderungen als zentraler Pfeiler des Schweizer Finanzplatzes. Durch den Zufluss aus verschiedenen Weltregionen sowie der Marktperformance konnte der Vermögensabfluss von europäischen Kunden überkompensiert werden. Gleichzeitig operieren die Banken mit geringeren Margen auf den verwalteten Vermögen. Allerdings bedeutet dies, dass das Schweizer Wealth Management bei den Gebühren kompetitiv mit ausländischen Standorten geworden ist und an Effizienz gewonnen hat. Die wichtigsten Wachstumsmärkte für Privatvermögen befinden sich geographisch weit von der Schweiz entfernt. Andere Finanzzentren profitieren damit stärker von automatischen Nachbarschaftsvorteilen. Dagegen dürfte der Trend zu global orientierten Kundenbedürfnissen dem weltoffenen und diversifizierten Schweizer Finanzplatz zugutekommen.

Der Wettbewerb hat sich gewandelt. Waren früher vor allem nationale Regulatorunterschiede ausschlaggebend, geht die Entwicklung heute hin zu einem Qualitäts- und Leistungswettbewerb. Diesen treten die Schweizer Institute mit einem beträchtlichen Vorsprung an: Kaum ein Standort kann eine ähnlich umfassende, qualitativ hochstehende, kompetente und bezüglich Kulturen und Sprachen diversifizierte Vermögensverwaltung anbieten wie die Schweiz. Kaum ein Standort verfügt über ein ähnlich breit diversifiziertes Portfolio an Kundendomizilen und kann damit die jeweiligen Compliance-Anforderungen sowie die dazugehörigen Fixkosten mit genügend hohen Skalenerträgen aufwiegen.

Angesichts der grossen volkswirtschaftlichen Bedeutung des Finanzplatzes im Allgemeinen und des Wealth Management im Besonderen verstärken die aktuellen Herausforderungen der Branche die Dringlichkeit, Wachstumshemmnisse in der Regulierung zu eliminieren. Insbesondere betrifft dies die folgenden Themen:

- **EU-Marktzugang und Börsenäquivalenz:** Wie bereits im einführenden Kapitel I.1. erwähnt, stellt der derzeit weitgehend fehlende Marktzugang aus der Schweiz heraus für die im Wealth Management tätigen Schweizer Banken eine Herausforderung dar. Damit Wertschöpfung, Arbeitsplätze und Steuererträge in der Schweiz erhalten bleiben, sind praktikable Marktzugangslösungen gefordert. Nachdem die Schweiz in technischer und transparenzbezogener Hinsicht äquivalente Regulierungen wie die EU aufweist, schwinden die argumentativ haltbaren Gründe, die Schweiz vom EU-Binnenmarkt auszuschliessen. Wie das Beispiel der nicht verlängerten Börsenäquivalenz durch die EU-Kommission zeigt, gestalten sich die entsprechenden Verhandlungen jedoch als schwierig und nicht unabhängig von politischen Interessen.
- **Verrechnungssteuer und Stempelsteuer:** Aufgrund dieser nationalen Eigenheiten der Schweiz leidet der Finanzplatz weiterhin unter «hausgemachten» Nachteilen. Mit einer Abschaffung der Stempelsteuer sowie einer Anpassung der Verrechnungssteuer könnte der Schweizer Finanzplatz ausgelagerte Teile der Wertschöpfungskette zurückgewinnen. Ausserdem würde er in wesentlichen Bereichen an Attraktivität für ausländisches Privatvermögen gewinnen.

- **Gleichlange Spiesse im grenzüberschreitenden Wealth Management:** Mit dem US-amerikanischen FATCA-Gesetz werden die US-amerikanischen Finanzplätze in der Vergangenheit einseitig bevorzugt: Während die Schweiz und andere Standorte Steuerdaten von US-Personen liefern mussten, erhielt sie im Gegenzug keine entsprechende Gegenleistung. Das im Juli 2019 vom US-Senat genehmigte Zusatzprotokoll zum Doppelbesteuerungsabkommen Schweiz-USA sollte diese Ausgangslage verbessern.

Neben den bestehenden Stärken muss das Schweizer Wealth Management den Fokus auf die Themen von Morgen setzen. Aus heutiger Sicht kann sich der Schweizer Finanzplatz insbesondere in den folgenden Themen abheben:

- **Sustainable Finance:** Angesichts des Klimawandels und des steigenden Bewusstseins für ESG-Themen (Environmental, Social, Governance) legen Investoren immer mehr Wert auf die Nachhaltigkeit ihrer Anlagen. In der Schweiz sind gemäss einer Studie von Swiss Sustainable Finance 2018 bereits CHF 716 Mrd. in nachhaltige Anlagen investiert gewesen.⁵¹ Dies entspricht rund 20 Prozent der professionell verwalteten Vermögen und stellt einen klaren Vorsprung auf den weltweiten Durchschnitt von geschätzten rund elf Prozent dar.⁵² Die Schweiz ist prädestiniert, dieses Thema für sich zu besetzen und daraus Standortvorteile zu ziehen.
- **Digitalisierung:** Die digitalen Technologien sind unaufhaltbar und verändern den Finanzplatz – im Wealth Management und in anderen Bereichen der Bankenbranche. Trends und neue Entwicklungen erfordern neue Geschäftsmodelle entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Diese wirken teilweise disruptiv auf das Bestehende und können tiefgreifende Veränderungen auslösen. Gleichzeitig hat die Schweiz die Chance, sich als digital führenden Finanzplatz zu positionieren und damit langfristige Vorteile zu sichern. Mit dem «Crypto Valley» und weiteren Erfolgen ist die Ausgangslage dafür gegeben.

⁵¹ Swiss Sustainable Finance (2019). Swiss Sustainable Investment Market Study 2019.

⁵² McKinsey & Company (2019). Performance Lens Global Growth Cube; Global Sustainable Investment Alliance (2014, 2016 & 2018).

- **Politische Stabilität:** Der Übergang zu einem steuertransparenten grenzüberschreitenden Wealth Management ist regulatorisch weitgehend abgeschlossen. Angesichts der weiterhin vorhandenen Instabilität in den Bankensystemen der Eurozone, deren hohen Staatsverschuldung und der Unsicherheit bezüglich des Brexits präsentiert sich die Schweiz als verlässlicher Finanzplatz für grenzüberschreitende Kundenbeziehungen. Das Schweizer Wealth Management hat die Chance, unter den geänderten Rahmenbedingungen in eine neue Phase als Hort der Stabilität einzutreten.

III.3 Die Schweiz – ein starker Investment Management Hub

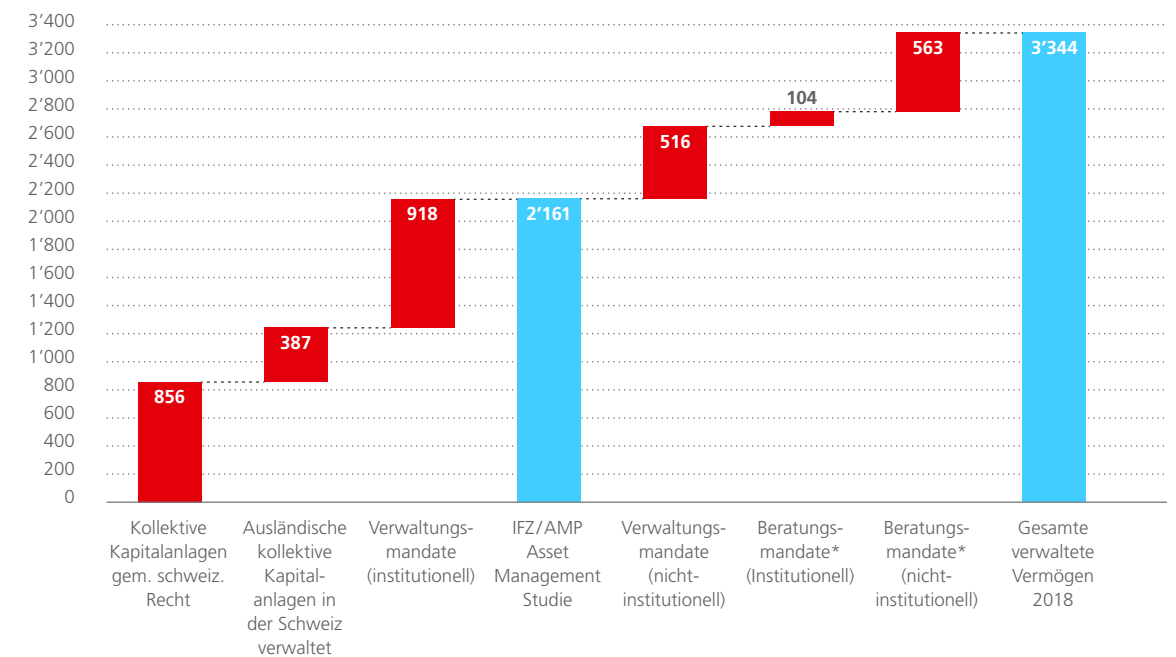
Das globale Investment Management ist ein wachsender Bereich der Finanzbranche, auch in der Schweiz. In den vergangenen Jahren hat sich das Investment Management, also die Vermögensverwaltung für institutionelle wie für private Kunden, als zentraler Pfeiler und als Leistungsversprechen der Finanzbranche des Landes etabliert. Das Investment Management schafft erheblichen Mehrwert für die Finanz- und Realwirtschaft, indem es Kapital effizient zuteilt sowie für effiziente Märkte und eine professionelle Verwaltung von institutionellem und nicht-institutionellem Vermögen sorgt.

Der Begriff Investment Management fasst die Verwaltung von kollektiven Kapitalanlagen (inkl. börsengehandelter Fonds) sowie Verwaltungs- und Beratungsmandate für institutionelle und nicht-institutionelle Kunden zusammen. Die Studie der SBVg aus dem Jahr 2018⁵³ beleuchtet diesen Bereich breit und zeigt die Stärke der kombinierten institutionellen und nicht-institutionellen Vermögensverwaltungsbranche in der Schweiz auf. Die breite Definition erlaubt es zudem, die symbiotische Beziehung der Geschäftsfelder und deren positive Wechselwirkungen in Bezug auf Innovation und Infrastruktur aufzuzeigen, welche sich aufgrund des enormen gemeinsamen Bestands an investierbaren Vermögenswerten ergeben.

53 Schweizerische Bankiervereinigung SBVg (2018). Switzerland – A strong hub for investment management.

Abb. 37

CHF 3,3 Bio. an verwalteten Vermögen im Investment Management 2018, in CHF Mrd.



* Beratungsmandate umfassen keine Barmittel und selbst verwalteten Portfolios. Sie widerspiegeln ausschliesslich das reine Mandatsgeschäft.

Quellen: SBVg; IFZ/AMP Asset Management Studie 2019

Im Jahr 2018 wurden in der Schweiz Investments von insgesamt CHF 3,3 Billionen verwaltet (siehe Abb. 37). Dies entspricht etwa dem Fünffachen des schweizerischen Bruttoinlandsprodukts und ungefähr dem Vierfachen des gesamten schweizerischen Vorsorgekapitals.

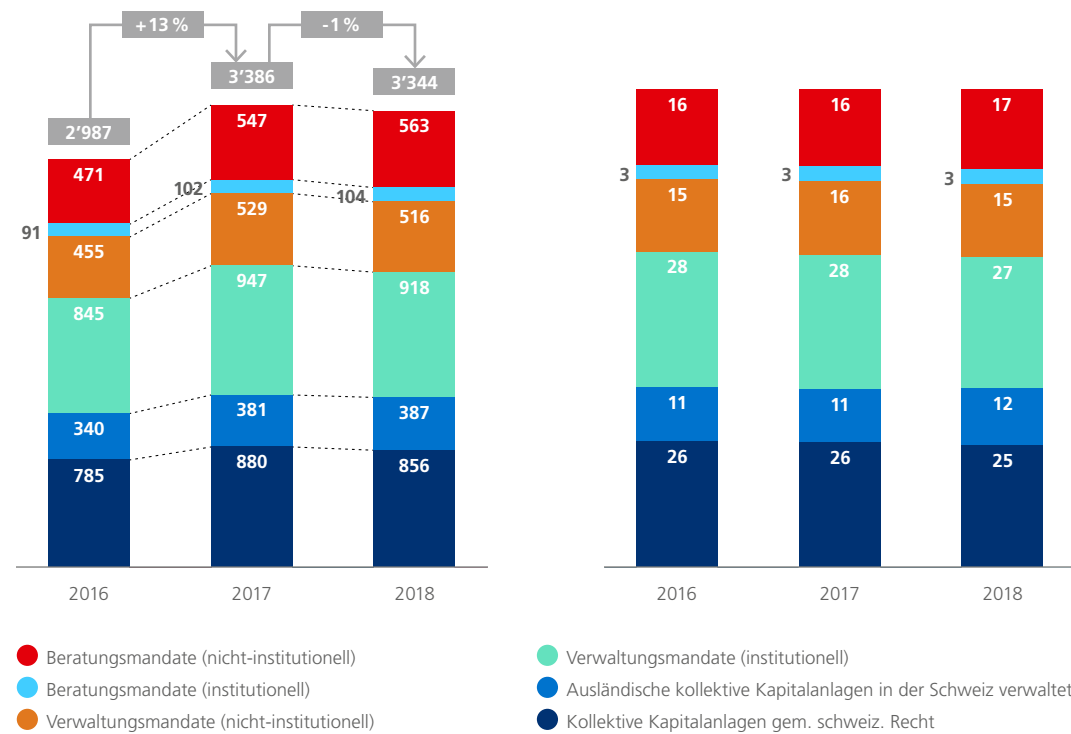
Im Vorjahresvergleich ist das verwaltete Vermögen um rund ein Prozent geschrumpft. Dies ist eine Kombination aus Marktbewegung von rund minus 2,8 Prozent und Neugeldzuflüssen von rund 1,8 Prozent. Die Zusammensetzung hat sich wenig geändert. Der strukturelle Trend hin zu Beratungsmandaten hat die negative Marktperformance teilweise ausgeglichen, so dass insgesamt nur ein geringer Rückgang resultierte.

Abb. 38

Rückgang der verwalteten Vermögen im Investment Management um ein Prozent von 2017 bis 2018

Verwaltete Vermögen in CHF Mrd.

Anteile in Prozent



Quellen: SBVg, IFZ/AMP

Das Investment Management spielt eine zentrale Rolle bei der Kapitalallokation, der Schaffung von Markteffizienz und der Renditegenerierung für Anleger. Gerade aus diesem Grund sind nachhaltige Vermögensanlagen für den Schweizer Finanzplatz von grosser und noch wachsender Bedeutung.

Abb. 39

Rolle und Relevanz des Investment Management



Quellen: SBVg, BCG

Die Stärke der Schweiz in der institutionellen und nicht-institutionellen Vermögensverwaltung ist ein Differenzierungsmerkmal und ein Wettbewerbsvorteil, von dem in- und ausländische Kunden gleichermaßen profitieren. Die Schweiz ist der weltweit führende Finanzplatz für grenzüberschreitende Vermögen von Privatkunden sowie eines der grössten Investment Management Zentren in Europa. Die damit verbundenen beiden sehr grossen Vermögenspools befruchten sich gegenseitig und fördern die Innovationstätigkeit.

Folgende fünf Fakten über das Investment Management in der Schweiz können durch diverse Studien und geeignete Messgrössen belegt werden:

- 1. Die Schweiz bietet dem Investment Management gute Rahmenbedingungen** wie Talente, Knowhow, ein stabiles wirtschaftliches und politisches System und eine moderne Infrastruktur, um mit ihren Produkten und Lösungen sowohl in- als auch ausländische Kunden zu gewinnen. Umfragen in der Industrie belegen, dass der «Access to talent» für das Investment Management nebst dem Marktzugang höchste Priorität besitzt. Gemäss dem jährlich erstellten IMD World Talent Ranking ist die Schweiz auch im Jahr 2018 an erster Stelle zu finden.⁵⁴ Spezifischer für das Investment Management hat das CFA Institute im Jahr 2016 die Durchdringung der Kernfunktionen im Investment Management mit CFA Charterholdern gemessen.⁵⁵ Dabei rangiert die Schweiz weltweit auf dem 4. Rang. Nur die angelsächsischen Ursprungsländer des CFA Institute rangieren vor der Schweiz.
- 2. Das Schweizer Investment Management ist global wettbewerbsfähig,** wodurch der Export angekurbelt wird. Von den CHF 3,3 Bio. in der Schweiz verwalteten Vermögen werden 34 Prozent für Auftraggeber im Ausland verwaltet, was den erweiterten Fokus der Schweizer Wirtschaft auf den Export unterstreicht (siehe Abb. 41). Der Anteil hat sich gegenüber den Vorjahren noch weiter erhöht. Um im wettbewerbsintensiven und gesättigten Schweizer Anlegermarkt auch in Zukunft wachsen zu können, werden die Investment Management Firmen verstärkt auf ausländische Kunden fokussieren müssen.

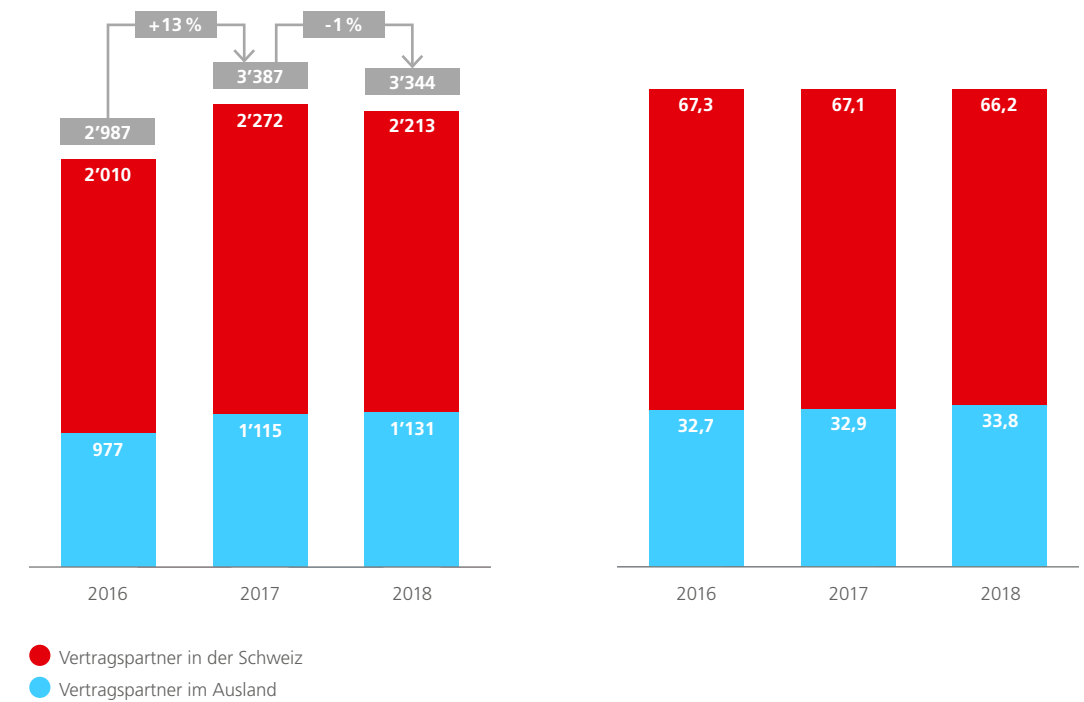
⁵⁴ International Institute for Management Development (2018). IMD World Talent Ranking 2018.
⁵⁵ Schweizerische Bankiervereinigung (2018). Switzerland – A strong hub for investment management.

Abb. 40

Der Anteil der ausländischen Vertragspartner im Investment Management wächst weiter

Verwaltete Vermögen in CHF Mrd.

Anteile in Prozent



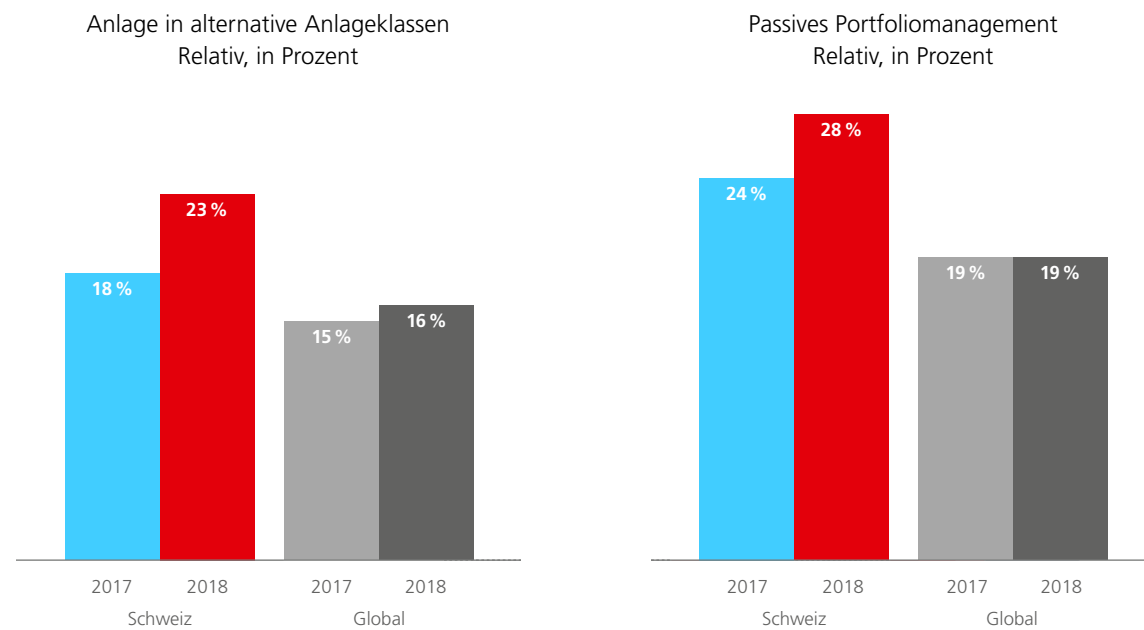
Quellen: SBVg, IFZ / AMP Asset Management Studie 2019

- 3. Die Schweiz ist eine Innovationsdrehscheibe in der Investment Management Industrie.** Die Beziehung zwischen institutionellen und nicht-institutionellen Vermögensverwaltern in der Schweiz wird symbiotischer, weil das Bankgeheimnis für Privatkunden heute weniger relevant ist. Die Anleger legen den Schwerpunkt verstärkt auf Performance. Der grössere gemeinsame Bestand an investierbaren Vermögenswerten von institutionellen und privaten Kunden schafft in der Industrie Innovationsanreize. Die Schweiz verfügt über die Infrastruktur, die Talente, das Knowhow, das Steuerrecht, die liberalen Zuwanderungsgesetze und das stabile politische System, um eine hochinnovative Investment Management Industrie zu unterstützen. Das Volumen der alternativen Anlagen liegt deutlich unter demjenigen der traditionellen Anlageklassen, aber ein hoher Anteil der Investment Manager in der Schweiz berücksichtigt alter-

native Anlageklassen. Der Anteil der alternativen Anlageklassen (22 %) liegt deutlich über dem globalen Durchschnitt von 15 Prozent. Auch bei den passiven Anlagen mit einem Anteil von 27 Prozent liegt die Schweiz über dem globalen Durchschnitt von 20 Prozent. Gegenüber dem Vorjahr sind sowohl der Anteil alternativer Anlageklassen mit plus fünf Prozentpunkten als auch der Anteil passiver Anlagen mit plus vier Prozentpunkten markant angewachsen.

Abb. 41

Die Schweiz ist ein Innovations-Hub im Investment Management



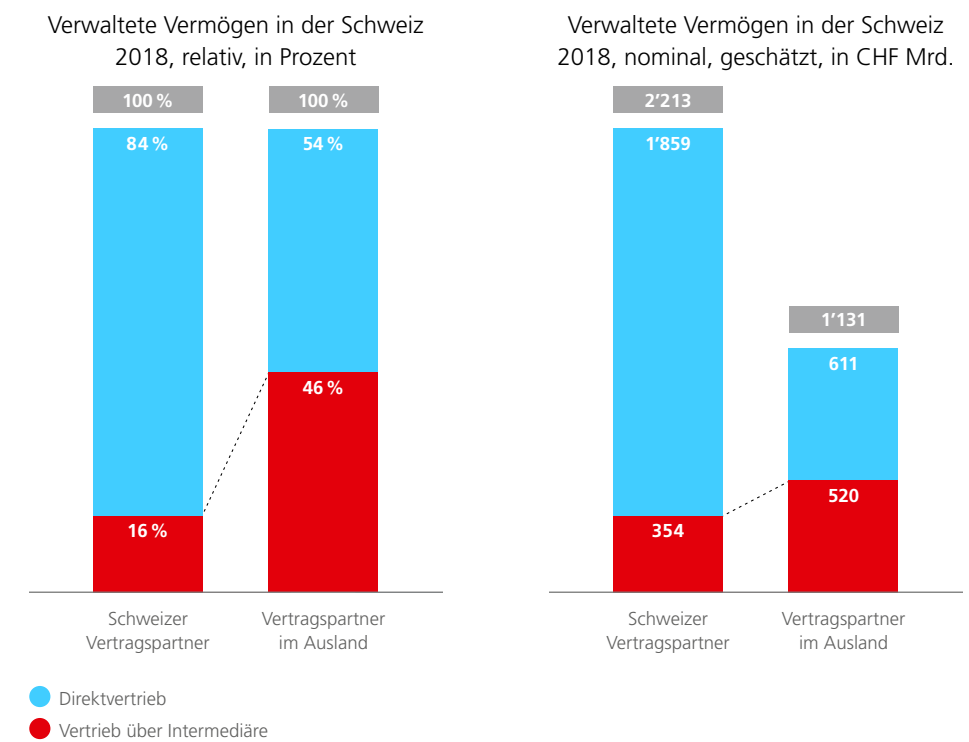
Hinweis: Alternative Anlagen umfassen Private Equity, Hedge Fonds, Immobilien, Insurance Linked Securities (inkl. Katastrophen-Bonds), Anlagen in Rohstoffen und Infrastruktur; die Abbildungen repräsentieren die Produktionssicht und nicht die Vertriebsicht der Vermögen in der Schweiz 2017 und 2018.

Quellen: SBVg, IFZ/AMP, BCG

4. **Das Schweizer Investment Management ist liberalisiert und offen für ausländische Produkte.** Die Schweiz verfügt über eine liberale Marktwirtschaft und ist eine offene Volkswirtschaft, was immer mehr ausländische Investment Manager angezogen hat. Von den 20 grössten Fondsverwaltern in der Schweiz (nach Vermögenswerten aus Vertriebsicht) haben acht Unternehmen ihren Hauptsitz ausserhalb der Schweiz. Diese vertreiben rund zwölf Prozent der Vermögenswerte. Der Anteil der von ausländischen Unternehmen innerhalb der Top 20 in der Schweiz vertriebenen Investment Management Produkte stieg in der Schweiz von 11,1 Prozent im Jahr 2008 auf 15,4 Prozent im Jahr 2017.

Abb. 42

Der Vertrieb an ausländische Vertragspartner ist stärker auf Intermediäre angewiesen als derjenige an inländische



Hinweis: Die Schätzung der nominalen Werte basiert auf relative Anteilen der geschätzten verwalteten Vermögen des Schweizer Investment Management.

Quellen: SBVg, IFZ/AMP

5. Hochentwickelte Finanzprodukte sind für die Schweizer Investment

Management Industrie erfolgsentscheidend. Die Schweiz bietet hochentwickelte Produkte an und verfügt über viel Erfahrung mit fokussierten und raffinierten Kundenlösungen. Sie hebt sich durch strukturierte Anlageberatungsprozesse, einen soliden Pool an fachlich kompetenten Talenten sowie durch die lange Tradition in der Vermögensverwaltung von anderen Drehscheiben wie Hong Kong oder Singapur ab.

Die kontinuierliche Polarisierung im Investment Management in Volumen (z. B. passive Produkte) einerseits und Nischenprodukte (z. B. alternative Produkte) andererseits, dürfte anhalten. Zudem müssen Investment Manager Technologien einbeziehen, um die Administration und Verwaltung zu optimieren sowie integrierte und digitalisierte Plattformen für den Austausch mit Kunden anzubieten.

Die Schweiz verfügt über die Voraussetzungen, die eine robuste Investment Management Industrie begünstigen. Dazu gehören eine starke Wirtschaft, ein grosser Pool an Talenten, Knowhow, Zugang zu Kapital, ein stabiles politisches System und eine unabhängige Justiz. Es ist jedoch darauf zu achten, dass andere Voraussetzungen wie der Zugang zu institutionellen Kunden in Europa oder angemessene Vorschriften und Steuergesetze so ausgestaltet werden, dass sie die Innovationstätigkeit fördern, ausländische Investitionen anziehen und das kontinuierliche Wachstum der Industrie begünstigen.

Sechs Trends im weltweiten und Schweizer Investment Management

Bei ihrer Analyse der unternehmens- und branchenspezifischen Daten hat die SBVg im weltweiten und im Schweizer Investment Management sechs Haupttrends identifiziert:

- **Die institutionelle und nicht-institutionelle Vermögensverwaltung sind symbiotisch:** Die Schweiz ist in der attraktiven Position, über eine starke Investment Management Industrie zu verfügen, die sowohl institutionelle als auch nicht-institutionelle Kunden bedient. Dies vergrössert den Bestand an investierbaren Vermögenswerten, begünstigt die Innovationstätigkeit und schafft weltweite Glaubwürdigkeit.
- **Das Investment Management konzentriert sich verstärkt auf Volumen oder spezialisierte Produkte:** Die Anbieter müssen sich entweder auf Volumen (aktive oder passive Produkte) fokussieren oder auf hochentwickelte, margenstärkere Produkte setzen. Unternehmen nehmen vermehrt an privaten Kapitalmärkten Fremd- und Eigenkapital auf, wodurch sich der Anteil dieser Produkte im Investment Management erhöht. Akteure im mittleren Marktbereich sind gefährdet: Der Wettbewerb wird intensiver und die regulatorischen Anforderungen sowie Technologien werden weiterhin Druck auf die Margen ausüben. Um das verwaltete Vermögen wesentlich zu vergrössern und weiterhin relevant zu bleiben, können sich die Unternehmen nachhaltige Wettbewerbsvorteile bei den Volumen- oder bei nicht reproduzierbaren Nischenprodukten schaffen.
- **Technologien bieten grosse Chancen:** Technologien erfordern einerseits erhebliche Investitionen und erhöhen die Transparenz, wodurch sich der Druck auf die Margen verstärkt. Andererseits können Investment Manager durch den Einsatz von Technologien ihre Unternehmen effizienter machen und ihren Kunden gleichzeitig integrierte Investment Management Plattformen anbieten.

- **Institutionelle und nicht-institutionelle Investment Management Produkte und Lösungen werden zunehmend homogen:**

Nicht-institutionelle Kunden erwarten immer mehr dieselben Dienstleistungen und dieselbe Performance wie institutionelle Kunden. Dabei begünstigt das grosse Volumen der Vermögenswerte Innovationen. Nicht-institutionelle Investment Manager nutzen verstärkt Produkte und Lösungen, die im institutionellen Geschäft entwickelt wurden.

- **Die Schweiz muss die Rahmenbedingungen für ihre Investment Management Industrie stärken, um ihre globale Position zu wahren:**

Unternehmensfreundliche Bedingungen wie das stabile politische System, die liberale Marktwirtschaft, die Rechtsstaatlichkeit und die Tradition als offene Volkswirtschaft müssen aufrechterhalten werden. Grundvoraussetzungen für das Investment Management Geschäft wie der Zugang zu Talenten, lokales Knowhow, hohe Volumen an investierbaren Vermögenswerten oder eine angemessene Finanzregulierung müssen gestärkt werden. Schliesslich müssen die regulatorischen Rahmenbedingungen im dynamischen und hart umkämpften weltweiten Investment Management Markt die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Akteure berücksichtigen.

- **Um die Wettbewerbsfähigkeit des Schweizer Investment Management zu festigen, braucht es die Unterstützung von Regierung und Finanzindustrie.**

Die Aufrechterhaltung eines guten Zugangs zu ausländischen Fachkräften, die Anerkennung der «Äquivalenz» zwecks Zugang zu den europäischen institutionellen Kunden sowie die Beseitigung der Stempelabgabe und die Reform der Verrechnungssteuer würden die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Vermögensverwalter verbessern.

Literaturverzeichnis

Arbeitgeber Banken

«Die Schweizer Banken auf dem Weg in eine neue Arbeitswelt – Medienmitteilung», Januar 2019

Beirat Zukunft Finanzplatz

«Jahresbericht 2018 zuhanden des Bundesrates», Dezember 2018

Boston Consulting Group (BCG)

«Global Wealth 2019: Reigniting Radical Growth», Juni 2019

«Global Asset Management 2019», Juli 2019

Bundesamt für Statistik

«Schweizerische Arbeitskräfteerhebung (SAKE)», Juli 2019

Bundesrat

«Bericht des Bundesrates zum Prüfmechanismus zur Sicherstellung der standardkonformen Umsetzung des AIA 2018/2019», Mai 2019

Ernst & Young (EY)

«EY Bankenbarometer 2019 – Zeichen der Zeit», Januar 2019

European Structured Investment Products Association (EUSIPA)

«Market Reports», Mai 2019

Global Sustainable Investment Alliance

«Global Sustainable Investment Review», 2014, 2016 und 2018

Global Trade Alert

«Jaw Jaw not War War – Pritoritising WTO Reform Options», Juni 2019

International Institute for Management Development (IMD)

«IMD World Talent Ranking 2018», November 2018

Institut für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ)

«Studie zur Finanzierung der KMU in der Schweiz 2016», Juni 2017

«FinTech Study 2019 – An Overview of Swiss FinTech», Februar 2019

«Crowdfunding Monitoring – Schweiz 2019», Mai 2019

Institut für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ) /

Asset Management Plattform Schweiz (AMP)

«Asset Management Study 2019 – An Overview of Swiss Asset Management», Juni 2018

Internationaler Währungsfonds (IWF)

«World Economic Outlook», Juli 2019

McKinsey & Company

«Performance Lens Global Growth Cube. Global Sustainable Investment Alliance (2014, 2016 & 2018)», 2019

Neue Zürcher Zeitung

«Bankenplatz hat Hunderte Milliarden verloren», April 2019

Polynomics

«Banken und Versicherungen in der Schweiz – Analyse der volkswirtschaftlichen Bedeutung des Finanzsektors 2017», November 2018

SAQ Swiss Association for Quality

«Factsheet Kundenberater Bank», April 2019

Schweizerische Bankiervereinigung SBVg

«Empfehlungen SAQ Personenzertifizierungen durch SBVg», Dezember 2017
«Die Schweiz – ein starker Investment Management Hub», Dezember 2018
«Leitfaden der SBVg zur Eröffnung von Firmenkonti für Blockchain-Unternehmen»,
September 2018
«Cloud-Leitfaden – Wegweiser für sicheres Cloud Banking», März 2019
«Marktzugang für Schweizer Banken – Bedeutung und Perspektiven»,
Hintergrundpapier der SBVg, Juni 2019

«Braucht die Schweiz grosse Banken? Banken im internationalen Vergleich»

Diskussionspapier der SBVg, März 2019

Schweizerische Nationalbank (SNB)

«Die Schweizerische Nationalbank regelt den Zugang für Fintech-Unternehmen
zum Swiss Interbank Clearing – Medienmitteilung», Januar 2019
«Bericht zur Finanzstabilität 2019», Juni 2019
«Die Banken in der Schweiz 2018», Juni 2019
«Geschäftsbericht 2018», März 2019
«Geldpolitische Lagebeurteilung vom 21. März 2019 – Medienmitteilung»,
März 2019
«Online Datenbank», Stand Juli 2019

Staatssekretariat für internationale Finanzfragen (SIF)

«Bericht des Bundesrates zum Prüfmechanismus zur Sicherstellung der standard-
konformen Umsetzung des AIA 2018/2019», Mai 2019

Staatssekretariat für Wirtschaft SECO

«Quartalsdaten Bruttoinlandprodukt gemäss Produktionsansatz», Mai 2019
«Die Lage auf dem Arbeitsmarkt», Diverse Ausgaben
«Konjunkturprognose der Expertengruppe des Bundes», Juni 2019
«Konjunkturtendenzen Sommer 2019», Juli 2019

Swiss Sustainable Finance

«Swiss Sustainable Investment Market Study 2019», Juni 2019

SIX Swiss Exchange

«Kennzahlen SIX Swiss Exchange: Juni 2018»

Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO)

«Die Lage auf dem Arbeitsmarkt», Diverse Ausgaben
«Quartalsdaten Bruttoinlandprodukt», Mai 2018

Swiss Sustainable Finance

«Swiss Sustainable Investment Market Study 2018», Mai 2018

Swisscanto

«Schweizer Pensionskassenstudie 2018», Mai 2018

The Boston Consulting Group (BCG)

«Global Wealth 2018: Seizing the Analytics Advantage», Juni 2018
«Global Wealth 2017: Transforming the Client Experience», Juni 2017

Willis Towers Watson

«Global Pension Asset Study – 2018», Februar 2018

Z/Yen Group Limited

«The Global Financial Centres Index 23», März 2018

•SwissBanking

Schweizerische Bankiervereinigung
Association suisse des banquiers
Associazione Svizzera dei Banchieri
Swiss Bankers Association

Aeschenplatz 7
Postfach 4182
CH-4002 Basel

office@sba.ch
www.swissbanking.org