

Die Welt von morgen wird für die schweizerischen Banken und Vermögensverwalter definitiv nicht mehr die Welt von gestern sein. Im Zuge des ausländischen Drucks auf das Bankgeheimnis werden sie gezwungen, ihr Geschäftsmodell anzupassen.

### Absehbare Konsequenzen

Erstens müssen die Branchenvertreter mit Unterstützung der Politik und mit Hartnäckigkeit dafür besorgt sein, dass sich die Schweiz nicht als Musterknabe in vorseilendem Gehorsam dem Diktat der EU oder der USA unterwirft. Die Weissgeldstrategie muss mit ihren Wettbewerbern in Singapur, Hongkong, Dubai, Delaware oder auf den Kanalinseln abgestimmt sein und weltweit umgesetzt werden – beispielsweise koordiniert durch die OECD. Es kann nicht sein, dass «schwarzes» Geld aus der Schweiz über obskure Kanäle in andere Offshore-Zentren verschoben oder dort weiterhin toleriert wird.

Zweitens ist eine Weissgeldstrategie nur dann konsequent, wenn sie gegenüber allen Kunden durchgesetzt wird. Zurzeit gibt es die Tendenz, einerseits besonders deutsche und amerikanische Kunden abzulehnen, andererseits Kunden aus Ländern und Regionen wie China, Indien, Russland, Nahost, Afrika oder Lateinamerika mit offenen Armen zu empfangen. Es wäre ein Hohn, wenn ein anständiger Besitzer eines Molkereibetriebs in Bayern oder Ohio schweren Zugang zu einem Wertschriftendepot bei einer Schweizer Bank hätte als korrupte Funktionäre aus China oder Günstlinge afrikanischer Diktatoren. International gültige und durchsetzbare Regeln sollen dafür sorgen, dass dreckiges Geld aus zweifelhaften Quellen zurückgewiesen wird – überall und nicht nur in der Schweiz.

Ein Blick auf die Neugeldzuflüsse der schweizerischen Banken lässt allerdings vermuten, dass die Umsetzung der

# Votum für eine weltweite Weissgeldstrategie

*Ob die Schweiz zum automatischen Informationsaustausch übergeht oder das Modell der Abgeltungssteuer doch noch durchsetzen kann, ist im Zuge der Ereignisse kaum mehr von Bedeutung. Denn unversteuerte Gelder sollen auf dem Finanzplatz in Zukunft keinen Platz mehr haben. Von Pirmin Hotz und Thomas Hauser*

bundesrätlichen Weissgeldstrategie zurzeit bedeutet, den Abfluss unversteuerten deutscher und amerikanischer Gelder durch den Zustrom mutmasslich unversteuerten Gelder aus Ländern zu kompensieren, in denen zum Teil nicht einmal die legale Herkunft schlüssig dargelegt werden kann. Mit dieser Umsetzung würde die Saat für künftige Rechtsfälle ausgebracht.

Eine konsequente Umsetzung der Weissgeldstrategie wird auch, drittens, die Anlagestrategie der Finanzdienstleister massgeblich beeinflussen. Wenn die Gelder versteuert sind, verlangt der Kunde vermehrt nach Transparenz. Hochmarginale Fonds und komplexe strukturierte Produkte verlieren an Bedeutung. Der Kunde wird sie zunehmend ablehnen, da er nicht mehr bereit ist, Anlagen zu tätigen, an denen primär der Anbieter verdient. Er wird seine Investitionen kritischer hinterfragen, so dass die Beratungsqualität und die Performance stärker in den Vordergrund

rücken. Direktanlagen in Obligationen und Aktien sowie kostengünstige Indexprodukte, aber auch bankeigene Finanzprodukte, werden an Bedeutung gewinnen. Hingegen wird die in den letzten Jahren hochgepriesene «Open Architecture», die den Kunden die Auswahl der stets «besten» Fonds suggeriert, an Bedeutung verlieren.

Diese Entwicklung wird auch dadurch unterstützt, dass das bundesgerichtliche Verbot von Retrozessionen und Vertriebsentschädigungen den Anreiz der Vermögensverwalter mindert, überteuerte Produkte zu vertreiben. Es wird immer weniger naive Kunden geben, die bereit sind, versteckte Gebühren zu bezahlen. Weiter werden auch handelsorientierte Strategien an Bedeutung verlieren, da informiertere Kunden die Strategie ihres Vermögensverwalters bezüglich Kosten und Performance kritischer hinterfragen werden.

In der Konsequenz bedeutet dies, viertens, dass die Erträge der Banken

und Vermögensverwalter markant sinken werden. Während sich der Inhaber unversteuerten Gelder früher gleichsam in einer Schicksalsgemeinschaft mit seinem Kundenbetreuer befand, die auf einer gegenseitigen Abhängigkeit beruhte, ist in einer Weissgeld-Welt die Beziehung zwischen Kunde und Berater weniger stark konditioniert. Der Weissgeld-Kunde ist nicht mehr bereit, seine «Sünden» mit überhöhten Gebühren zu «sühnen». Er verlangt nach transparenten und kostengünstigen Anlagen, die eine entsprechende Performance abwerfen.

### Auf die Kosten achten

Sodann stehen die Berater unter Druck, weil sie von der Bankleitung weiterhin angehalten werden, den Kunden über-teuerte Bankprodukte und Dienstleistungen zu verkaufen, um die geschmä-lerte Marge aufzubessern. Wenn aber die Qualität und das Ergebnis nicht stimmen, wird sich der Kunde wehren

oder die Bank wechseln. Schliesslich sind, fünftens, Banken und Vermögensverwalter gut beraten, im Zuge der Umsetzung einer Weissgeldstrategie ihre Kostenbasis anzupassen. Um es überspitzt zu formulieren: Man muss sich eine Weissgeldstrategie, die von steigenden Kosten einer ausufernden Regulierung und einem Verbot von Vertriebsentschädigungen begleitet ist, überhaupt noch leisten können!

Zukunftsorientierte Vermögensverwalter tun deshalb gut daran, ihre Kostenbasis zu verschlanken. Exorbitante Löhne, die gewisse Bankkader noch immer abschöpfen, sind nicht mehr zeitgemäss. Denjenigen Anbietern, die sich dessen bewusst sind und sich konsequent den Herausforderungen der Weissgeldstrategie stellen, gehört die Zukunft.

Pirmin Hotz, Dr. oec. HSG, und Thomas Hauser, Dr. rer. pol., sind Inhaber und Partner der Dr. Pirmin Hotz Vermögensverwaltungen AG in Baar.

Publireportage

# Wilhelm Tell – ein Privatbankkunde?

## TELL me . . . a secret of banking . . .

Die «guten alten Zeiten», als die Grenze zwischen Gut und Schlecht noch präziser gezogen wurde, als ein Schweizer Uhrwerk gebaut ist, sind vorbei. Vorbei die Zeit von Mythen und Legenden wie jener von Wilhelm Tell. Der gute Tell verweigerte damals die Gessler'sche «Hut-Grüssung» und wurde vor die Wahl gestellt, den Apfel auf des Sohnes Kopf mit einem Armbrustpfeil zu treffen oder gemeinsam mit diesem zu sterben. Doch wie traf Tell in dieser brenzligen, ja fast ausweglosen Situation seine Entscheidung?

Aus der Ferne der Neuzeit scheint es klar, dass in Entscheidungssituationen die verschiedenen Wahrscheinlichkeiten und deren Risiken abgewogen werden müssen – eine Fähigkeit, welche die Menschheit erst relativ spät entwickelte und explizit in solch risikobasierte Entscheidungsfindungsprozesse einbindet. Tell musste seine Entscheidung wohl intuitiv treffen. Auch in der Finanzwelt sind solch risikobasierte Entscheidungen ausschlaggebend für den Anlageerfolg. Dabei sollte allerdings weniger die Intuition als vielmehr eine strukturierte Bewertung mittels Wahrscheinlichkeiten und Auswirkungen (Gewinn oder Verlust) zu einem optimalen Verhältnis im Anlageportfolio führen. Die bekannten Ansätze hierfür sind in den quantitativen Finanzmodellen zu finden, allen voran die Risiko-Modelle.

Solche Modelle sind zwar noch relativ jung und oftmals nicht einmal «volljährig», doch hat die Wissenschaft in den letzten Jahren grosse Fortschritte erzielt und viele der Modelle substanziell verbessert. Viele Finanzinstitute verwenden zwar inzwischen quantitative Modelle zur Entscheidungsunterstützung, die meisten haben dabei aber nicht mit der Wissenschaft Schritt gehalten und setzen so zwar junge, aber dennoch veraltete Modelle ein. Sie steuern damit Portfolios in Milliardenhöhe, u. a. bei Pensionskassen, Versicherungen oder auch individuellen Depots von Privatkunden. Dies hat natürlich erhebliche Auswirkungen auf die

Rendite und Verluste der Anleger. In Tells Welt übertragen symbolisieren die Modelle gewissermassen seine Armbrust: das Mittel zum Zweck zur Lösung der Herausforderung.

Die guten ins Töpfchen, die schlechten ins Kröpfchen. Wie kann heute ein moderner Tell der Finanzwelt zeitnah und akkurat abwägen, wie er mit seinen Anlagen



umzugehen hat und welche Finanzprodukte angemessen sind? Dies ist nicht einfach, insbesondere in einer Zeit, die ebenso wie damals geprägt ist von erheblicher Verunsicherung. Verwiesen sei etwa auf die Finanzkrise, weltweite interventionistische Tendenzen,

unnatürliche Fremdwährungsregelungen der schweizerischen Nationalbank, Tiefzinsphasen oder Madoff & Co. Erschwerend zehrt in gewissen Ländern die Inflation, sofern diese höher ist als die gängigen Anlagezinsen, das Vermögen langsam aber stetig auf.

Tell würde natürlich auch heute schiessen, und dies wäre für den geübten Schützen mit einer modernen Präzisionswaffe ein Kinderspiel. So sind in der Finanzwelt anspruchsvolle technische Instrumente mehr denn je gefragt, insbesondere, da diese vorhanden sind und nur noch auf die Umsetzung in vielen Finanzhäusern warten.

Heute kann der Kunde durchaus ein Finanzinstitut wählen, das ohne eigene Produkte, ohne Investment Banking und mit einem langfristigen Horizont agiert. Doch zusätzlich müssen sich Schweizer Banken, wie vor einigen Jahren die Uhrenindustrie, neu global positionieren und solche zeitgemässe Hochpräzisionsmethoden in Zusammenarbeit mit der Wissenschaft weiterentwickeln und kostengünstig den Anlegern anbieten. Die Schweiz und deren Finanzindustrie hat dabei eigentlich die beste Ausgangslage, beachtet man die Innovationskraft, die Arbeitskräfte und die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen

. . . *It is a matter of time!*



**CENTRUM BANK**

**Centrum Bank (Schweiz) AG**  
**Sandro Schmid, CEO**  
**Bellerivestrasse 42 · 8034 Zürich**  
**Telefon +41 44 233 31 11**  
**info@centrumbank.ch**  
**www.centrumbank.com**