

Private Banking – quo vadis?

Roger H. Hartmann, CEO der VP Bank Gruppe

Das Geschäft mit vermögenden Privatkunden gilt als gleichermaßen anspruchsvoll wie lukrativ. Vor dem Hintergrund der globalen Finanzmarktkrise stellt sich mehr denn je die Frage nach der aktuellen Positionierung und den Zukunftsperspektiven der internationalen Private Banking Zentren.

Die Finanz- und Wirtschaftskrise sowie der damit einhergehende Vertrauensverlust in die Finanzberater haben die Grundpfeiler des Private Banking schwer erschüttert. Entsprechend verschärft hat sich der weltweite Wettbewerb um die grossen Vermögen – obwohl die Anzahl der Millionäre und Milliardäre auf der Welt noch nie so hoch war wie heute. Die (ultra-)wohlhabenden Personen – (Ultra) High Networth Individuals – konzentrieren sich regional nach wie vor auf Nordamerika und Europa. Die höchsten Wachstumsraten bei den neuen HNWI sind jedoch in den Schwellenmärkten wie Mittlerer Osten, Osteuropa und Asien zu finden.

Von diesem Wachstum profitieren sowohl die etablierten Onshore- als auch Offshore-Finanzplätze. Im zunehmend härteren Wettbewerb werden nur jene Finanzplätze bestehen, welche die folgenden Faktoren aufweisen können.

- Vertraulichkeit: Geld bzw. Vermögen fällt nach wie vor in den Bereich der Privatsphäre.
- Stabilität: Investitionen erfolgen in einem wirtschaftlich und politisch sicheren Hafen. Heutzutage spielen eine kalkulierbare Steuerpolitik sowie ein dementsprechender stabiler Rechtsrahmen eine wesentliche Rolle für Investoren und Unternehmen.
- Attraktives steuerliches Umfeld: Eine international wettbewerbsfähige Besteuerung der Vermögen und Erträge sowie eine hohe Steuerplanungssicherheit als zentrale Rahmenbedingungen.
- Wettbewerbs- und anlegerorientierte Aufsicht.

Die Grösse der Kleinen

In Zukunft müssen sich Private Banking Zentren verstärkt dem globalen Wettbewerb stellen, die eigenen Erfolgsfaktoren hinterfragen und sich entsprechend positionieren. Traditionelle und kleine Finanzplätze haben in diesem Wettbewerb eine gute Ausgangsposition. Im Folgenden werden fünf aussichtsreiche Private Banking Zentren beleuchtet.

Die Schweiz gilt als Sinnbild für Vermögensverwaltung mit Tradition. «Private Banking made in Switzerland» ist auch heute noch ein Alleinstellungs- und Qualitätsmerkmal. Die Schweiz kreierte eine Drehscheibe für internationale Vermögen und ist durch zahlreiche Wettbewerbs- und Standortvorteile das einzig wirklich global agierende Zentrum. Der Fokus liegt jedoch noch stark auf dem eigentlichen Offshore-Geschäft.

Luxemburg ist das grösste Vermögensverwaltungszentrum der Eurozone. Mit ihrem kundenorientierten und ganzheitlich geprägten Geschäftsmodell des «Private Bankers» sind die Luxemburger Vermögensverwalter dem Schweizer Modell sehr nahe. Der wettbewerbsorientierte Rechts- und Steuerrahmen aufgrund der Luxemburger Strukturen macht aus dem Grossherzogtum einen interessanten Hub für alle wichtigen, international agierenden Akteure der Finanzindustrie. Die kürzlich getroffene Vereinbarung mit China, mit der Luxemburg ein Tor zu Europa für chinesische Investoren werden möchte (und umgekehrt), bekräftigt diese Ausrichtung. Wie auch in der Schweiz sind Kunden und Banken noch stark offshore geprägt.

Hongkong gilt als Tor für das enorme Geschäftspotenzial im Grossraum China. Das Private Banking wurde dort in den 80er Jahren entwickelt und ist heute sehr ausgereift. Die Tatsache, dass Hongkong innerhalb Chinas über einen Sonderstatus verfügt, offeriert den Kunden ein effizientes und konkurrenzfähiges Steuersystem. Hongkong ist ein umfassendes Finanzzentrum, das die Drehscheibe für Asiens Finanz- und Handelstransaktionen mit dem Rest der Welt darstellt.

Singapur ist das Private Banking Zentrum Südostasiens. Mit den weltweit höchsten Wachstumsraten im Private Banking seit Jahren hat sich der Stadtstaat zu einem echten Hub für den Zugang zu den südostasiatischen Wachstumsmärkten gewandelt.



Das Fürstentum Liechtenstein ist bekannt für die hohe Professionalität der Banken und gilt als traditioneller Trust- und Stiftungsstandort. Die Zugehörigkeit zu zwei Wirtschaftsräumen (Schweiz und EWR/EU), ein breites Angebot an Fonds und liechtensteinischen Gesellschaftsformen sowie die globale Ausrichtung des Finanzplatzes sind die wichtigsten Standortvorteile.

Megatrend Globalisierung

Mit dem Wandel der Finanzmärkte und Private Banking Zentren haben sich auch die Bedürfnisse der Kunden stark verändert. Auf der Suche nach neuen Investitionsmöglichkeiten und überdurchschnittlicher Performance benötigen die Anleger Zugang zu bestimmten Kapitalmarktsegmenten, die lokal entweder nicht vorhanden waren oder denen es im Inland an Expertise und Know-how fehlte. Einhergehend mit der Globalisierung haben sich die Lebensumstände wohlhabender Personen internationalisiert. Viele haben einen Zweitwohnsitz ausserhalb ihres Domizillandes und halten einen Teil ihres Vermögens im Ausland. Entsprechend wächst die Nachfrage nach steuerlicher Optimierung bzw. Strukturierung dieses international angelegten Kapitals. Die internationale Kundschaft erwartet von den Banken entsprechende Expertise in «neuen» Bereichen wie zum Beispiel nationalem und internationalem Steuer- oder Aufsichtsrecht. Dies bedingt, dass die Banken über das steuerliche und rechtliche Umfeld der Kunden jederzeit auf dem aktuellen Stand sind. Der anhaltende Standardisierungsdruck auf die Regulierung und die Steuergesetzgebung verwischt zunehmend die Grenzen zwischen nationalen und internationalen Finanzplätzen. Der Wettbewerbserfolg wird mehr denn je davon abhängen, ob und in welchem Umfang auf Veränderungen im regulatorischen Umfeld reagiert werden kann.

Der Anleger im Fokus

Die kleinen und traditionellen Private Banking Zentren sind im Vorteil. Neben der internationalen Kompetenz zur Vermögensstrukturierung sind Qualität, Zeit und Innovation von höchster Bedeutung.

Der Private Banking Kunde von heute stellt Anforderungen an die Kompetenzen seiner Bank, die bisher nur von spezialisierten Family Offices angeboten wurden. Für unabhängige Privatbanken ohne eigenes Investmentbanking liegt in diesem Segment die Zukunft. Selbst wenn die erschwerten Marktbedingungen eine herausfordernde Ära eingeläutet haben, wird globale Diversifikation wichtiger sein als jemals zuvor. Privatbanken und Kunden, die einen solchen Weg gehen können und wollen, werden die grossen Gewinner der Zukunft sein.

Roger H. Hartmann ist seit 1. April 2010 Mitglied des Group Executive Management und Chief Executive Officer (CEO) der VP Bank Gruppe. In seiner Funktion als Leiter des Corporate Center ist er für die Zentralen Stäbe Corporate Development, Corporate Communications & Marketing und Group Human Resources Management zuständig. Bis zu seinem Wechsel zur VP Bank hatte Roger H. Hartmann verschiedene Funktionen und Führungspositionen bei Finanzinstituten in der Schweiz, Luxemburg, Asien und den USA inne, zuletzt war er als Partner bei Ernst & Young in Luxemburg tätig. Roger H. Hartmann absolvierte das Lizentiat der Wirtschaftswissenschaften an der HEC in Lausanne und das Advanced Management Program der Wharton School an der University of Pennsylvania (USA).