

Positionspapier

EU-Marktzutritt für unabhängige Vermögensverwalter

Ausgangslage

Gemäss einer aktuellen Studie¹ sind in der Schweiz rund 3 000 unabhängige Vermögensverwalter (UVV) tätig. Diese betreuen rund 650 Milliarden Franken und damit einen Sechstel der in der Schweiz angelegten Gelder. Dabei handelt es sich zu 75 Prozent um KMU-Betriebe mit maximal fünf Mitarbeitern. Die Kundschaft rekrutiert sich zu über 50% aus ausländischen Kunden², wobei es regional in der Schweiz grosse Unterschiede gibt. Romandie und Tessin sind mit 67% respektive 91% weiter stärker von ausländischen Vermögen abhängig als die Deutschschweiz. 20% der Unternehmen verwalten fast ausschliesslich Vermögen von Schweizer Kunden, 40 Prozent fast nur ausländische Vermögen³. 57% der ausländischen Kunden stammen aus der Europäischen Union⁴. Geht man von einem durchschnittlichen jährlichen Bruttoertrag von 0,8% auf den verwalteten Vermögen aus, so ergibt dies eine jährliche Wertschöpfung von rund 1,5 Milliarden Franken von Kunden aus dem EU-Raum, was rund einem Drittel der gesamten Wertschöpfung der unabhängigen Vermögensverwalter in der Schweiz entspricht.

In fast allen EU-Ländern wird den schweizerischen Vermögensverwaltern das Anwerben und Betreuen von lokalen Privatkunden nicht erlaubt. Vermehrt wollen jedoch auch ausländische Privatkunden Finanzdienstleistungen von unabhängigen Vermögensverwaltern aus der Schweiz in auch ihren Domizilländern in Anspruch nehmen. Schweizerische Vermögensverwalter können heute den Marktzutrittschürden nur begegnen, indem sie im EU-Raum eine Firma errichten und eine lokale Zulassung erhalten. Den meisten unabhängigen Vermögensverwaltern bleibt dieser Schritt jedoch aufgrund ihrer geringen Grösse verwehrt. Durch die Abschottung des europäischen Marktes kann so eine existenzielle Bedrohung für eine volkswirtschaftlich bedeutsame Branche entstehen, wenn europäische Vermögen verstärkt aus der Schweiz repatriert werden.

¹ BNP Paribas, 2008

² Diplomarbeit Stefan Schmid Swiss Banking Institut, 2007

³ Bühler Christian, Unabhängige Vermögensverwalter in der Schweiz, 2004

⁴ Bühler Christian, Unabhängige Vermögensverwalter in der Schweiz, 2004

Die Steuersysteme zahlreicher EU-Staaten richten sich in der jüngeren Vergangenheit verstärkt darauf aus, im Ausland angelegtes Vermögen durch zusätzlich Steuerverfahrenspflichten zu benachteiligen⁵.

Ein weiterhin gesundes Wachstum der Branche der unabhängigen Vermögensverwalter in der Schweiz wird nur dann erreichbar, wenn (a) in EU-Staaten verwahrte Vermögenswerte aus der Schweiz verwaltet werden können und (b) unabhängige Vermögensverwalter in der Schweiz ihre Dienstleistungen auch im EU-Raum aktiv bewerben dürfen.

Anliegen des VSV

Es gehört zu den Hauptanliegen des Verbandes Schweizerischer Vermögensverwalter (VSV), dass den Finanzdienstleistern in der Schweiz die Erbringung grenzüberschreitender Dienstleistungen in die EU erlaubt wird. Im Rahmen der Verhandlungen rund um den Steuerstreit und um die Weiterführung des Personenfreizügigkeitsabkommens sollen sich die Schweizer Behörden und politischen Instanzen für die Beseitigung der heute bestehenden Marktzutrittschürden einsetzen.

Im Zuge der Einführung weit reichender Amtshilfe in Steuersachen und der damit verbundenen Aushandlung neuer Doppelbesteuerungsabkommen dürfen solche Benachteiligungen nicht mehr hingenommen werden: Der Verband Schweizerischer Vermögensverwalter (VSV) fordert, dass den Finanzdienstleistern in der Schweiz (Banken, kollektive Kapitalanlagen und unabhängige Vermögensverwalter) die Erbringung grenzüberschreitender Dienstleistungen ermöglicht wird.

Beitritt CH zum EWR

Ein Beitritt der Schweiz zum EWR ist nach wie vor möglich. Aus einer reinen Branchenoptik spricht nichts gegen einen EWR-Beitritt. Die Übernahme der MiFID ins schweizerische Recht stellt für die unabhängigen Vermögensverwalter kein grosses Hindernis dar. Die MiFID-Umsetzung im Fürstentum Liechtenstein zeigt, dass auch kleine Unternehmen diesen Schritt bewältigen können. Die in den als selbstregulatorischer Mindeststandard niedergelegten Verhaltensregeln für unabhängige Vermögensverwalter sind weitgehend MiFID-kompatibel. Die Eigenmittelsituation der allermeisten unabhängigen Vermögensverwalter in der Schweiz ist weit besser als die europäischen Mindestvorschriften. Ob ein EWR-Beitritt aus Sicht der gesamten Volkswirtschaft tragbar ist, muss auf politischem Wege entschieden werden. Das Thema ist neu zu adressieren; de facto-Verbote, darüber laut nachzudenken, sind fehl am Platze.

⁵ So z.B. durch an der Zahlstelle erhobene Abgeltungssteuern oder durch Rapatriierungsvorschriften bei Inanspruchnahme von Steueramnestien.

Finanzdienstleistungsabkommen

Als Alternative unterstützt der VSV die Idee eines Finanzdienstleistungsabkommens (FDLA) mit der EU. In der laufenden Debatte um die Besteuerung von Holding- und gemischten Gesellschaften in der Schweiz, ist der Marktzugang für Finanzdienstleistungen die wichtigste Gegenforderung der Schweiz. Eine sinkende Attraktivität der Schweiz als internationaler Unternehmensstandort muss mit dem Zugang zu den Finanzmärkten kompensiert werden. Ist der Preis dafür die Übernahme des einschlägigen Gemeinschaftsrecht, so käme der Abschluss eine FDLA aus Sicht des Finanzplatzes einem EWR-Beitritt bereits sehr nahe.

Sektorielle Abkommen

Auch ein oder mehrere sektorielle Abkommen über einzelne Finanz- bzw. Wertpapierdienstleistungen sind für den VSV denkbare Alternativen. Diese müssten ebenfalls in die Verhandlungen über den Steuerstreit und die Weiterführung des Personenfreizügigkeitsübereinkommens eingebracht werden. Sollten die schweizerischen Banken und ihre Branchenverbände einer solche Lösung nicht wünschen, so sollten sie die entsprechenden Ideen und Vorstellungen anderer Branchen (insbesondere der unabhängigen Vermögensverwalter und der Fondswirtschaft) innerhalb des Finanzsektors positiv aufnehmen und unterstützen.

Beibehaltung des Status Quo

Die Beibehaltung des Status quo stellt für den VSV keine valable Alternative dar. Die gewerblichen Finanzdienstleister in der Schweiz sind darauf angewiesen, ihre Dienstleistungen grenzüberschreitend exportieren zu können, während grössere Anbieter des Bankensektors eigene physische Präsenzen im Ausland aufbauen, und so Marktanteile gewinnen können. Ein Schrumpfen des Finanzplatzes in der Schweiz kann nur von grossen Marktteilnehmern mit eigener Präsenz im EU-Raum kompensiert werden. Die daraus resultierende Entwicklung der Strukturen des schweizerischen Finanzsektors zugunsten grosser und sehr grosser Unternehmen wäre unter den Gesichtspunkten «volkswirtschaftlicher Risikopolitik» nicht gesund.