

«Wir können uns schnell ändern»

Die Neuorientierung am Finanzplatz Liechtenstein ist schmerzhaft, aber nötig, sagt Adolf E. Real, Präsident des Liechtensteinischen Bankenverbandes. Das Vertrauen der Kunden in den Finanzplatz sei aber nach wie vor gross.

Mit Adolf E. Real sprach Steffen Klatt

Herr Real, der Landtag hat am Mittwoch im Verhältnis zu den USA das Bankgeheimnis gelockert und Gruppenanfragen ermöglicht. Ist der Entscheid richtig?

Adolf E. Real: Wir haben den Entscheid des Landtags über die Erweiterung des Steueramtsstillschliessungsgesetzes mit den USA zur Kenntnis genommen. Der Entscheid ist für uns nachvollziehbar. Mit der Erweiterung des Amtshilfegesetzes wird ein klar definierter und abgegrenzter Rechtsrahmen geschaffen. In den Beziehungen zu den USA wird damit sowohl die Rechtssicherheit als auch die Stabilität des Finanzplatzes auch künftig abgesichert. Liechtenstein hat schnell gehandelt und damit die Handlungsfähigkeit gewahrt. Aus meiner Sicht ist es keine Frage, ob es der richtige Entscheid war oder nicht, wir vermögen das nicht abzuschätzen. Vielmehr ist es eine Frage, welche andere und vor allem welche besseren Alternativen überhaupt offen standen. Zweifelslos war es ein schwieriger Entscheid.

Alle drei grossen Liechtensteiner Banken haben einen Gewinnbruch im vergangenen Jahr erlebt. Ist das eine vorübergehende Abschwächung oder der Beginn des Abstiegs des Finanzplatzes Liechtenstein?

Der aktuelle Rückgang des Gewinns ist vor allem auf die schwierigen Märkte zurückzuführen. Die Gesamtsituation des Finanzplatzes ist allerdings aufgrund der Transformation sehr herausfordernd. Dessen sind sich alle bewusst. Dennoch zeigen die Neugeldzuflüsse, dass die liechtensteinischen Banken nach wie vor gut aufgestellt und attraktiv sind. Trotz der Turbulenzen an den Märkten ist das Vertrauen in die liechtensteinischen Banken also gross.

«Eine Onshore-Strategie ist teuer»

Warum?

Wir haben seit vielen Jahren eine gute Tradition im Vermögensverwaltungsgeschäft. Wir haben Know-how, wir haben ein entsprechendes Netzwerk. Die Banken sind bekannt für ihren guten Service. Mit der Umsetzung der Abkommenstrategie ist auch die Rechtssicherheit gestiegen. Die Abkommen mit den verschiedenen Ländern schaffen Klarheit und Vertrauen.

Kommen die Kunden immer noch aus den gleichen Zielmärkten?

Das Einzugsgebiet der Liechtensteiner Banken hat sich wohl kaum geändert. Verschiedene Banken sind onshore gegangen und bieten dort Dienstleistungen

ZUR PERSON

Adolf E. Real ist Jahrgang 1954 und Präsident des Liechtensteinischen Bankenverbandes sowie selbstständiger Unternehmensberater. Von 1998 bis 2009 war er CEO der Vaduzer VP-Bank-Gruppe. Seine akademische Ausbildung absolvierte er an der ETH Zürich, an der Universität St. Gallen und an der Harvard Business School. Real wohnt in Vaduz. Zu seinen Hobbies zählt er Lesen, Nordic Walking, Fitness und Golf.



Schwieriges Umfeld: «Wir müssen potenziellen Kunden noch besser erklären, dass wir ein Standort mit vielen Vorteilen sind», sagt Adolf E. Real.

Bild Elma Korac

gen an, wo der Kunde wohnt oder arbeitet. Das Wachstum kann eben auch im Ausland generiert werden.

Die traditionellen Märkte in Westeuropa dürften kaum das gleiche Wachstum wie bisher generieren. Das Bankgeheimnis in Steuerangelegenheiten fällt weg. Können die Banken noch wachsen?

Es gibt verschiedene Gründe, weshalb jemand einen Teil seines Vermögens ins Ausland verlegt, auch wenn dieses deklariert ist. Das Thema hier ist der Vermögensschutz. Das kann aus familiären Gründen sein, aus Gründen der Konkurrenz, aus Gründen des Vertrauens in die eigene Regierung.

Wie interessant sind andere Märkte, gerade auch die Schwellenländer?

Die liechtensteinischen Banken sind bisher schon sehr stark diversifiziert gewesen. Neben dem deutschsprachigen Raum sind in den vergangenen Jahren auch Länder in Osteuropa bearbeitet worden. Ein Teil der Banken ist auch im Mittleren und Fernen Osten physisch oder mit reisenden Vertretern vor Ort. In diesen Schwellenländern ist das Wachstumspotenzial grösser und die Wachstumsrate ein Mehrfaches derer in Europa.

«Im Fondsbereich besteht noch viel Potenzial»

Können sich auch kleinere Banken eine solche Onshore-Strategie leisten?

Eine Onshore-Strategie ist teuer. Jedes Institut muss sich überlegen, wie es das macht. Es gibt durchaus die Möglichkeit, mit Partnerschaften vor Ort den Markt zu bearbeiten.

Wenn Sie von den Kosten sprechen: Auch die Regulierungen werden immer teurer. Können sich das die kleineren Banken noch leisten?

Das ist sicher eine der grössten Herausforderungen, für alle Banken. Auf uns läuft eine regulatorische Welle zu. Als EWR-Land sind wir gezwungen, alle EU-Rechtsakte umzusetzen. Alle Banken reagieren darauf, indem sie sich möglichst effizient im Backoffice

aufstellen. Sie haben für Themen wie IT und die Verarbeitung durchaus Lösungen gefunden. Mit ihren Partnern und Lieferanten sind sie in der Lage, diese Regulierungen besser zu bewältigen. Jede Regulierung bringt zudem auch Chancen wie die europäische AIFM-Richtlinie zur Regulierung alternativer Investmentfondsmanager.

Rechnen Sie mit Zusammenschlüssen von Banken wegen des Kostendrucks?

Ich habe keine Anzeichen, dass so etwas zur Diskussion steht. Aber man sieht am Markt, dass zum Beispiel die liechtensteinische Landesbank und die VP Bank dort zusammenarbeiten, wo keine strategischen Hindernisse bestehen: zum Beispiel mit einem gemeinsamen Rechenzentrum, mit einem gemeinsamen Druckzentrum oder Ähnlichem. Im Backoffice-Bereich könnte also eine vermehrte Zusammenarbeit entstehen. Für den Kunden ist die Marke und das Vertrauen in sie wichtig. Die technische Abwicklung des Kundenauftrags ist Standard und muss vor allem effizient und produktiv sein. Da gibt es in Zukunft noch ein weiteres Potenzial.

Braucht es in der Vermögensverwaltung in Liechtenstein auch neue Produkte und Dienstleistungen?

Die Vermögensverwaltung ändert sich insofern, als sich die Bedürfnisse der Kunden verändern. Wichtig ist dabei, dass wir die Spezialisten in Liechtenstein haben und weiter anziehen können. Wir setzen uns deshalb für eine Lockerung der Zuwanderungspolitik ein. Ich gehe davon aus, dass unser Land in Zukunft darauf angewiesen ist, wertschöpfende Tätigkeiten ins Land zu holen. Und selbstverständlich müssen wir innovativ sein.

Liechtenstein positioniert sich zunehmend als Fondszentrum. Mit Erfolg?

Der Fondszentrum entwickelt sich erst seit dem Jahr 1996, vorher gab es kein modernes Anlagengesetz. Heute haben die Fonds ein Volumen von 36 Milliarden Franken verwalteter Vermögen. Durch die Umsetzung der EU-Richtlinien sind wir ein attraktiver Marktteilnehmer mitten in Europa. Alle unsere Fonds haben automatisch den europäischen Pass. Wir sind aufgrund von Marktstudien überzeugt, dass das ein grosses Potenzial besteht.

Dank der EWR-Mitgliedschaft hat Liechtenstein also einen Vorteil gegenüber dem Fondszentrum Schweiz.

Aufgrund der EWR-Mitgliedschaft haben wir generell eine gute Ausgangslage mit dem Marktzugang zum Europäischen Wirtschaftsraum. Im globalen Wettbewerb ist das ein Vorteil.

«Wir müssen unsere Vorteile besser erklären»

In welche Richtung muss der Fondszentrum gehen, um sein Potenzial noch besser auszuschöpfen?

Wir haben das neue AIFM-Gesetz nun in der Vernehmlassung. Hier sehen wir Wachstumspotenzial für Verwalter von alternativen Investments. Wir sehen auch Möglichkeiten im Zusammenhang mit internationalen Pensionsfonds. Hier haben wir die relevante EU-Richtlinie bereits 2007 umgesetzt. Damit ist Liechtenstein in der Lage, multinationalen Unternehmen Pensionsfonds anzubieten, bei denen das Pooling von Assets und Risiken als Zusammenfassung originärer Tätigkeiten von Pensionskassen aus Liechtenstein heraus angeboten werden kann.

Welche Rolle spielen dabei Initiativen rund um das Thema Nachhaltigkeit für den Finanzplatz Liechtenstein?

Wir sehen das Potenzial, dass wir mit dem Thema Nachhaltigkeit in Liechtenstein eine Nische besetzen können. Dabei kann es etwa um Initiativen zum Thema Impact Investing, also den Investitionen in soziale Projekte, gehen. Mit der Life Klimastiftung und der Microfinance Initiative Liechtenstein haben wir zusammen mit anderen Verbänden und der Regierung eine Thematik besetzt, die in der Öffentlichkeit an Bedeutung gewinnen wird.

Ist das Thema Nachhaltigkeit für Sie eher ein Nischenbereich oder hat sie das Potenzial zu einem grösseren Geschäft?

Es ist ein Mosaikstein in der Neupositionierung des Bankenplatzes. Nachhaltigkeit dürfte in Zukunft als Geschäft an Bedeutung gewinnen. Kurz-

fristig darf man nicht zu hohe Erwartungen haben, da dies auch ein mentaler Prozess bei den Kunden ist.

Welche Rolle spielt dabei der Liechtenstein-Kongress an der Universität?

Sie sprechen den «Liechtenstein Congress on Sustainable Development and Responsible Investing» an. Wir sehen den Lislar-Kongress als ein Marketinginstrument an, um Liechtenstein im Kontext Nachhaltigkeit zu positionieren. Wenn an solche Kongresse und Anlässe in Liechtenstein hochkarätige Experten kommen, spiegelt dies unsere Glaubwürdigkeit und Attraktivität wider. Deshalb ist jede Aktion, die den Finanzplatz in all seinen Facetten zeigt, ein Schritt vorwärts.

Als Liechtenstein nach dem Ausbruch der Steueraffäre mit der Neuorientierung des Finanzplatzes begonnen hat, war der Ausgang noch unsicher. Hat sich die neue Finanzplatzstrategie bewährt?

Der Entscheid war richtig und ist unumkehrbar. Wir müssen potenziellen Kunden, die steuerkonform sind, noch besser erklären, dass wir ein Standort mit vielen Vorteilen in Europa sind. Wichtig ist, dass der neu eingeschlagene Weg von allen mitgetragen wird. Der Liechtensteinische Bankenverband hat in seiner Roadmap Finanzplatz 2015 noch zahlreiche Handlungsfelder aufgezeigt, um die Zukunft langfristig zu sichern.

Sind die bisherigen Massnahmen zur Bewältigung der Altlasten angemessen?

Dabei müssen immer die verschiedenen Interessen abgewogen werden. Der Weg, der eingeschlagen wurde, ist konsequent und mit Einbusen verbunden. Aber er führt dazu, dass wir uns schnell ändern können.

Werden weitere Abkommen folgen?

Die liechtensteinische Regierung hat schon vor einiger Zeit erklärt, dass Abkommen mit weiteren Staaten, unter anderem aus der Gruppe der G-20-Staaten, verhandelt werden oder Gespräche geführt werden. Es liegt im Interesse des Landes, dass wir nicht nur Abkommen über den Austausch von Steuerinformationen, sondern vor allem Doppelbesteuerungsabkommen abschliessen. Von diesen kann auch unsere exportorientierte Wirtschaft profitieren.