

«Kunden von liechtensteinischen Banken suchen nicht das schnelle Geld.»

«Unsere Zielsetzung ist, den Finanzplatz als erfolgreichen, internationalen Akteur fit für die Zukunft zu machen», sagt Simon Tribelhorn, Geschäftsführer des Liechtensteinischen Bankenverbandes. Weshalb es dafür den Verband benötigt, wo das «Ländle» in diesem Sektor eine gewichtige Rolle einnehmen kann und weshalb eine Bank eben nicht nur eine Bank ist, erläutert er im Interview.

Interview: Marcel Baumgartner, Bild: zVg.

Simon Tribelhorn, was sind für Sie typische liechtensteinische Mentalitäten?

Mit freundlich, aber etwas zurückhaltend und bodenständig werden die rund 39000 Bewohner von Liechtenstein gerne und m.E. auch zu Recht umschrieben. Die Menschen im Ländle sind sehr offen gegenüber Neuem, vor allem in Bezug auf technische oder wirtschaftliche Innovationen, und gleichzeitig sehr heimatverbunden. Der Liechtensteiner ist verlässlich und hält, was er oder sie verspricht. Leistung zählt hier noch etwas. Liechtensteiner sind also gar nicht so verschieden zu Ostschweizern. Was mir noch speziell auffällt ist, dass die Leute ihr Tun oder auch ihr Lassen sehr langfristig anschauen. Modern ausgedrückt, gehört Nachhaltigkeit in Liechtenstein zur DNA.

Wie stark können diese Eigenschaften auch in heutiger Zeit noch das Bankengeschäft beeinflussen? Was gilt beispielsweise noch der traditionelle Vertragsabschluss per Handschlag?

«Vertragsabschluss per Handschlag ist gerade im Bankbereich heute ja gar nicht mehr denkbar.»

Ich bin überzeugt, dass gerade Leistungswille, Langfristigkeit, Verlässlichkeit oder Innovationsfreude wichtige Aspekte sind, wieso sich gerade aus diesem kleinen, rohstoffarmen Land nicht bloss ein bedeutender Finanzplatz, sondern ein international orientiertes Industriezentrum entwickelt hat. Gerade diese Tugenden sind in einer immer

komplexeren Welt wichtig und schaffen Vertrauen. Vertragsabschluss per Handschlag ist gerade im Bankbereich heute ja gar nicht mehr denkbar. Das ändert aber nichts an der Verlässlichkeit.

Nun wurde ja gerade das Bankenwesen stark reglementiert. Wie viel Zeit verbringt man auf einer Bank inzwischen mit purer Administration?

Die Regulierung hat in den letzten Jahren in der Tat enorm zugenommen. Für Liechtenstein ist dies doppelt anspruchsvoll, da wir als EWR-Mitglied die EU-Normen übernehmen müssen. Gleichzeitig sind wir politisch und wirtschaftlich auch stark mit der Schweiz verbunden und müssen auch dies beachten. Ein Kundenberater, eine Kundenberaterin verbringt somit offenkundig viel Zeit damit. Schätzungen gehen davon aus, dass dies mehrere Stunden pro Tag sind. Es hilft aber nichts, sich darüber generell zu beklagen. Gerade im Bereich der Bekämpfung von Geldwäscherei oder Terrorismusfinanzierung sind strikte Regeln unerlässlich. Und auch die EU-Richtlinien im Nachhaltigkeitsbereich sind zwar sehr umfassend, aber eben nötig, um die Verbreitung von nachhaltigen Anlageprodukten zu beschleunigen. Wichtig für Liechtenstein und seine im internationalen Vergleich kleinen Banken ist, dass die Regulierung proportional und risikobasiert sind, das heisst abhängig von der Grösse und dem Geschäftsmodell sowie dem damit verbundenen Risiko einer Bank.



Simon Tribelhorn:

«Leistung zählt hier noch etwas.
Liechtensteiner sind also
gar nicht so verschieden zu
Ostschweizern.»

Leidet darunter der Kundenkontakt?

Das darf er natürlich nicht und tut er auch nicht. Der Kunde und seine Bedürfnisse stehen immer im Mittelpunkt. Somit muss sich jede Bank so aufstellen, dass Gesetze und Regeln eingehalten werden und alle Abklärungen getroffen werden können, ohne die Kundenbedürfnisse zu vernachlässigen. Dabei ist sicher auch zu berücksichtigen, dass die Kundenstruktur je nach Institut unterschiedlich ist und somit die Beratungsintensität durchaus schwanken kann.

Kann man dennoch sagen, dass es die Regulierungen sind, die die einzelnen Banken am stärksten in Beschlag nehmen?

Man kann sicher sagen, dass sich der Aufwand erhöht hat. Aber dank der laufend zunehmenden Digitalisierung können natürlich auch viele administrative Schritte und Prozesse effizienter gestaltet werden, sei dies durch die Nutzung von künstlicher Intelligenz, den Einsatz der Blockchain-Technologie, Open Banking etc., um nur ein paar zu nennen.

Wie und in welcher Form kann man als Verband die Grundlagen für die Branche beeinflussen oder verbessern?

Unsere Zielsetzung ist, den Finanzplatz als erfolgreichen, internationalen Akteur fit für die Zukunft zu machen. Einfach ausgedrückt, setzen wir uns dafür auf verschiedenen Ebenen

für bestmögliche nationale und internationale Rahmenbedingungen ein. Wir tun dies u.a. durch ein professionelles nationales und internationales Lobbying. Dann legen wir grosses Augenmerk auf die Strategieentwicklung. So haben wir gerade im letzten Jahr die neue Mehrjahresstrategie (Roadmap 2025) vorgestellt mit den Schwerpunkten Nachhaltigkeit und Digitalisierung. Kompetenz auf allen Ebenen ist wichtig. Daher sind wir auch von der Grundbildung bis zur universitären Ausbildung stark engagiert. Generell verstehen wir uns als Dienstleister für unsere Mitglieder und sind bestrebt, uns immer mehr zu einer Plattform mit einem umfassenden Ökosystem im Bereich der für eine moderne Bank zentralen Dienstleistungen zu entwickeln. Ziel ist dabei immer, Synergieeffekte bestmöglich auf dem gesamten Banken- und Finanzplatz zu nutzen. Schliesslich, aber nicht abschliessend fördern wir die Selbstregulierung. Hierfür ist es natürlich auch nötig, dass wir regulatorische und politische Trends frühzeitig erkennen. Aus diesem Grund haben wir ein Monitoring aufgebaut, das wir in den letzten fünf bis sechs Jahren laufend professionalisiert haben. Beides – das Monitoring und die Selbstregulierung – ist wichtig, denn damit können wir weit schneller als der Gesetzgeber auf Entwicklungen reagieren, Branchenstandards festlegen und damit auch künftig einen hohen Compliance-Standard sicherstellen, was letztendlich der Reputation des Platzes wieder zugutekommt.

Weshalb braucht es eine solche Institution wie einen Verband überhaupt? Kocht grundsätzlich nicht jede Bank ihr eigenes Süppchen?

Selbstverständlich muss jede Bank gegenüber ihren Kunden und mit ihren Dienstleistungen unverwechselbar sein. Verbände braucht es aber beispielsweise, um Konsens innerhalb der Branche in wichtigen Fragen herzustellen, der dann geeint quasi mit einer starken Stimme gegen aussen vertreten werden kann. Dann möchte ich auch die Kommunikation nennen. Wie es in einem Orchester einen Dirigenten braucht, sollten Positionen und Sprachregelungen zu institutsübergreifenden Themen auf Verbandsebenen koordiniert und kommuniziert werden. Zusätzlich ist die Pflege der Reputation der gesamten Branche eine zentrale Verbandsaufgabe. Er ist der bessere Absender als ein einzelnes Institut. Schliesslich werden m.E.

«Zusätzlich ist die Pflege der Reputation der gesamten Branche eine zentrale Verbandsaufgabe. Er ist der bessere Absender als ein einzelnes Institut.»

Verbände gerade in einer immer komplexer werdenden Welt wichtiger denn je. Denn sie sind die Plattform, um die Komplexität für ihre Mitglieder und alle anderen Stakeholder zu reduzieren.

Nun kann es ja gerade bei KMU oft vorkommen, dass sie grossen Schwankungen ausgesetzt sind. Wie stark verstehen sich die Banken – im Sinne eines volkswirtschaftlichen Auftrags – auch als Partner, einem Unternehmer durch schwierige Zeiten zu helfen?

Liechtenstein ist von seinem Selbstverständnis und vom Geschäftsmodell der meisten Banken her ein Vermögensverwaltungsstandort. Das traditionelle Kommerz- oder Kreditgeschäft im grossen Stil wird nur von wenigen einzelnen Banken betrieben. Und natürlich steht der Kunde auch in diesem Geschäft im Zentrum. Viele Kunden von liechtensteinischen Banken haben seit vielen Jahren – manchmal gar seit Generationen – immer mit der gleichen Bank eine Geschäftsbeziehung. Schon alleine dieser Umstand deutet auf eine sehr hohe Kundenzufriedenheit hin und zeigt, dass das Verhältnis partnerschaftlich sein muss. Dies hat sich notabene auch gut in den Massnahmen zur Abfederung der Pandemie gezeigt. Die Banken haben effizient und unkompliziert Lösungen für Kunden gefunden und so einen wichtigen Beitrag geleistet, dass es zu keinen grossen Verwerfungen gekommen ist.

«Liechtenstein ist von seinem Selbstverständnis und vom Geschäftsmodell der meisten Banken her ein Vermögensverwaltungsstandort.»

Eine Bank ist eine Bank, möchte man sagen. Inwiefern kann man sich dennoch von anderen abgrenzen, sich quasi ein Alleinstellungsmerkmal schaffen? Was zeichnet den Bankenplatz Liechtenstein aus?

Kunden von liechtensteinischen Banken suchen nicht das schnelle Geld, sondern wollen einen verlässlichen Partner, der langfristig denkt. Dieses Denken in Generationen zeichnet den Bankenplatz genauso aus wie unsere Kunden. Sie wissen, dass es uns ernst ist mit unseren Ansprüchen. Wir wollen einen wertvollen Beitrag für die Transformation der globalen Wirtschaft und Gesellschaft zu mehr Nachhaltigkeit leisten. Unsere vier Kernwerte nachhaltig, exzellent, innovativ und vernetzt symbolisieren dies in idealer Weise. Ganz besonders ist auch, dass dies nicht nur für die Banken gilt, sondern ebenso für die Regierung und die Bevölkerung. Dadurch erhält das Ganze eine weit höhere Glaubwürdigkeit. Nebst Nachhaltigkeit haben Liechtenstein und seine Banken auch die Digitalisierung, den zweiten epochalen Trend, von Anfang an als Chance und nicht als Risiko begriffen. Schliesslich schätzen unsere Kunden auch die grosse Stabilität von Land und Banken. Das zeigt sich z.B. daran, dass Liechtenstein schuldenfrei ist und der Bankensektor ein Eigenkapital (Tier 1) von über 20 % hat.

Welcher Bereich des gesamten Bankenwesens ist am intensivsten?

Für uns die grösste Herausforderung ist sicher, dass wir als relativ kleiner Finanzplatz eine breite internationale Kundschaft mit Topdienstleistungen bedienen wollen. Das erfordert in allen Bereichen grosse Anstrengungen. Dann sind die Zeiten extrem schnelllebig. Innovation ist Dauerthema. Wir müssen dabei mit den begrenzten Ressourcen sorgfältig und vor allem haushälterisch umgehen.

Wir durchleben gerade eine Krise nach der anderen. Wie stark haben diese Phasen die Banken durchgerüttelt? Wie gut sind sie aufgestellt?

Wir haben unsere strategischen Hausaufgaben gemacht und fühlen uns gut aufgestellt. Liechtensteins Banken haben auch in vergangenen anspruchsvollen Zeiten gezeigt, dass sie über ein zukunftsfähiges, resilientes Geschäftsmodell verfügen. Die erwähnte ausgezeichnete Eigenmittelfinanzierung hilft unseren Mitgliedsbanken auch in schwierigeren Zeiten, die nötigen Investitionen ins Geschäftsmodell tätigen zu können.