

banken magazin

AUS LIECHTENSTEIN | Ausgabe 20 | Oktober 2011

FATCA

Die Katze ist aus dem Sack

KRITISCHER GEIST

Aussenblick mit Journalist Markus Städeli

INTERVIEW

Claude-Alain Margelisch, CEO Schweizerische Bankiervereinigung



LIECHTENSTEINISCHER
BANKENVERBAND

Aufmerksamkeit ist das Motto dieser Ausgabe. Der Steinbock passt als Sujet nicht nur gut zur Jahreszeit, auch für ihn ist Aufmerksamkeit lebenswichtig für das sichere Vorwärtskommen.



© Danny boy - Fotolia.com

Impressum

Das BANKENMAGAZIN ist eine Publikation des Liechtensteinischen Bankenverbands. Es erscheint vierteljährlich.
V.f.d.I. Simon Tribelhorn, Geschäftsführer
Liechtensteinischer Bankenverband
Austrasse 46, 9490 Vaduz, Fürstentum Liechtenstein
T: +423 230 13 23, F: +423 230 13 24
info@bankenverband.li, www.bankenverband.li



VP BANK MIT NEUEM CFO

Der Verwaltungsrat der Verwaltungs- und Privat-Bank Aktiengesellschaft hat Siegbert Näscher zum künftigen Chief Financial Officer der VP Bank Gruppe gewählt. Er übernimmt seine neue Funktion per 1. April 2012 von Fredy Vogt, der an der Generalversammlung am 27. April 2012 zur Wahl in den Verwaltungsrat der VP Bank steht. Siegbert Näscher ist eidg. dipl. Wirtschaftsprüfer und Experte in Rechnungslegung und Controlling und arbeitet seit 2010 bei der VP Bank als Leiter Group Finance & Risk. Davor arbeitete der 46-jährige Liechtensteiner während zwölf Jahren bei der liechtensteinischen Landesbank, davon zehn Jahre als Leiter Group Finance & Risk.

KAISER PARTNER PRIVATBANK AG MIT NEUEM CEO

Die Kaiser Ritter Privatbank AG änderte im Juni 2011 ihren Namen in Kaiser Partner Privatbank AG. Ebenfalls im Juni 2011 fand ein Wechsel in der Geschäftsleitung statt: Ariel Sergio Goekmen ist seit Juli 2011 Vorsitzender der Geschäftsführung. Gleichzeitig leitet er das Privatbanking der Bank. Goekmen war zuvor im Private Banking der Credit Suisse tätig (siehe auch Interview auf Seite 32).



NEUER CEO BEI CENTRUM BANK

Der Verwaltungsrat der Centrum Bank AG, Vaduz, hat Thomas Lips im August 2011 zum neuen CEO und Group CEO ernannt. Er tritt die Nachfolge von Stephan Häberle an. Thomas Lips steht der Centrum Bank seit einigen Monaten als Berater im Portfolio-Management zur Seite. Der promovierte Volkswirt Thomas Lips ist seit 1981 in der Bankbranche tätig. Nach einer langen Karriere bei der Schwei-

zerischen Bankgesellschaft war er von 1993 bis 2010 als Chief Investment Officer Mitglied der Geschäftsleitung zweier Banken in Zürich – bei der Goldman Sachs Bank und der AIG Privat Bank.

LGT VERKAUFT DEUTSCHLAND-GESCHÄFT

Die zur niederländischen ABN AMRO gehörende Privatbank Delbrück Bethmann Maffei übernimmt 100 Prozent der Anteile der LGT Bank Deutschland, einer hundertprozentigen Tochter der LGT Group. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Der Erwerb steht unter dem Vorbehalt der Zustimmung der Aufsichts- und Kartellbehörden und wird voraussichtlich bis zum Jahresende 2011 vollzogen. Darüber hinaus haben die beiden Unternehmen eine Kooperation im Produktbereich vereinbart, die den Kunden der Delbrück Bethmann Maffei AG den Zugang zur Investmentkompetenz und den Anlagemöglichkeiten der LGT eröffnet.

UCITS-GESETZ IN KRAFT

Das neue, vollständig revidierte Fonds-gesetz ist am 1. August 2011 in Kraft getreten. Liechtenstein will sich damit künftig als internationaler Standort im Fondsbereich positionieren. Mit den Gesetzesanpassungen setzt Liechtenstein die EU-Richtlinie für gemeinsame Anlagen in Wertpapiere, die sogenannte UCITS-IV-Richtlinie, um. Die schnelle, schlanke und kundenfreundliche Umsetzung der Richtlinie erleichtert den Anbietern von liechtensteinischen Fondsprodukten den Zugang zum europäischen Binnenmarkt wesentlich. Zudem versetzen die neuen Rahmenbedingungen Liechtenstein in die Lage, sich als Hub für Drittländer ausserhalb der EU und des EWR zu positionieren.

4 News und Hintergründe

8 Lohnender Einsatz

SBVg-Chef Margelisch im Gespräch



12 Kritischer Geist

Ein Aussenblick mit Journalist Markus Städeli

14 Experimente an Armen

Warum vieles im Kampf gegen die Armut falsch läuft

18 FATCA Spezial

Warum die Katze aus dem Sack ist

22 Rettungsschirm

Was ist das eigentlich genau?

24 EURO-Dämmerung

Wie Europa Glaubwürdigkeit gewinnt

26 Public Affairs

Warum sie wichtiger denn je sind

28 Navigation

Wie man sich im SRI zurechtfindet

30 Banking 4 YOU

Warum der LBV jetzt Schulstunden gibt



32 Vorgestellt

Ariel Goekmen und Christian Reich, Kaiser Partner Privatbank

News



FMA MIT NEUEM AUF SICHTSRATSVORSITZENDEN

Die Regierung hat Urs Philipp Roth-Cuony zum neuen Präsidenten des Aufsichtsrats der FMA Liechtenstein gewählt. Herr Roth-Cuony wird das Amt am 1. Januar 2012 antreten. Michael Lauber, der amtierende FMA-Präsident, wurde am 28. September

2011 in Bern zum eidgenössischen Bundesanwalt gewählt und tritt mit Wirkung vom 31. Dezember 2011 von seinem Amt als FMA-Präsident zurück. Urs Philipp Roth-Cuony war von 2001 bis 2010 Vorsitzender der Geschäftsleitung und Delegierter des Verwaltungsrats der Schweizerischen Bankiervereinigung. Nach seinem Rechtsstudium mit Doktorat und anschliessendem Anwaltspatent war Urs Philipp Roth-Cuony von 1976 bis 2001 in verschiedenen leitenden Positionen bei der UBS AG tätig. Zu seinen Spezialgebieten zählen das Bankenrecht, die Finanzmarktregulierung und das Gesellschaftsrecht. Michael Lauber blickt insgesamt auf eine elfjährige Tätigkeit in Liechtenstein zurück, in der er sich grosse Verdienste um den Finanzplatz erworben hat. Nach seiner Tätigkeit als Chef der Zentralstelle Organisierte Kriminalität beim Bundesamt für Polizei in Bern kam er 2001 nach Liechtenstein, um die Financial Intelligence Unit (FIU) aufzubauen, die er bis 2004 leitete. Von 2004 bis 2009 war Michael Lauber Geschäftsführer des Liechtensteinischen Bankenverbands. Im Januar 2010 trat er schliesslich das Amt des Präsidenten des Aufsichtsrats der FMA an.

OECD: ERSTE PHASE DES REVIEW-PROZESSES ABGESCHLOSSEN

Die Peer Group des Global Forums der OECD hat die erste Phase des Review-Prozesses abgeschlossen und ein insgesamt gutes Zeugnis für Liechtenstein ausgestellt. In der ersten Phase des Review-Prozesses wurde die Implementierung der OECD-Standards geprüft. Im Bankenbereich wurden sämtliche Prüfpunkte mit „fully compliant“, also den Standards entsprechend völlig konform, bewertet. Das Ergebnis zeigt, dass Liechtenstein international als moderner, stabiler und nachhaltiger Finanzplatz anerkannt und nicht mehr als Offshore-Platz im herkömmlichen Sinne gesehen wird. Die internationale Anerkennung des Banken- und Finanzplatzes ist ein Ziel und wichtiges Anliegen der Roadmap 2015, welche der Bankenverband im Februar 2011 verabschiedet und vorgestellt hat. In der zweiten Phase des Review-Prozesses soll Ende 2012 die effektive Wirksamkeit der umgesetzten OECD-Standards in der Praxis geprüft werden.

LIECHTENSTEIN IST VOLLMITGLIED BEI DER IOTA

Im September 2011 wurde die Liechtensteinische Steuerverwaltung als neues Mitglied bei der internationalen Steuerorganisation Intra-European Organisation of Tax Administrations (IOTA) aufgenommen. Dies ist ein weiterer Schritt auf dem Weg zur internationalen Vernetzung Liechtensteins, wie ihn auch der Liechtensteinische Bankenverband in seiner Roadmap 2015 fordert. Die IOTA besteht seit 1997 als zwischenstaatliche Non-Profit-Organisation mit Sitz in Budapest. Mitglieder sind die Steuerverwaltungen von 46 Ländern in Europa, die regelmässig

zusammenkommen, um einen Gedankenaustausch über praktische Fragen der Steueradministration zu führen.

BANKENPLATZ: GUTE HALBJAHRESERGEBNISSE

Die liechtensteinischen Banken haben ihre Halbjahreszahlen veröffentlicht. Trotz des schwierigen Marktumfelds verzeichneten fast alle Banken Neugeldzuflüsse, es konnten wichtige Investitionen getätigt und dennoch positive Ergebnisse erzielt werden. Die vergangenen Monate waren geprägt von einem harten Wettbewerbsumfeld, das nicht zuletzt Auswirkungen auf die Margen hat. Der Geschäftsaufwand steigt weiter und die Compliance-Kosten werden zunehmen. Ebenso haben der starke Franken, volatile Märkte und tiefe Zinsen Einfluss auf die Entwicklung. Darüber hinaus fordern der Transformationsprozess im Land selbst und die zunehmende Regulierungsflut Zeit, Personal und Know-how. Für die Banken ist dies eine ebenso grosse Herausforderung wie für ein kleines Land wie Liechtenstein mit sehr knappen Ressourcen. Daher wird es umso wichtiger, die vorhandenen Ressourcen zu bündeln und weitere Kooperationen auf allen Ebenen einzugehen.

FATCA: INFORMATIONSTAGUNG DES LBV

Am 30. August 2011 führte der LBV für die liechtensteinischen Finanzintermediäre eine Informationstagung zum Thema „US Tax Regulations“ in Vaduz durch. Der diesjährige Anlass drehte sich rund um die neuen Entwicklungen im Bereich der US-Regulierungen. Im Vordergrund standen dabei wiederum die neusten Erkenntnisse hinsicht-

lich der Verpflichtungen aus dem Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA) und den bis jetzt bekannten Detailvorschriften. Weiters kamen die Neuauflage des Stop Tax Haven Abuse Act (STOP II), der Dodd Frank Act, die sogenannte FBAR-Regeln sowie die Grundzüge der SEC Registration requirements zur Sprache. Ein weiterer Block war den generellen Beziehungen zwischen Liechtenstein und den USA gewidmet. Und schliesslich berichtete die Steuerverwaltung über die ersten Praxiserfahrungen in Zusammenhang mit dem zwischen den USA und Liechtenstein 2009 abgeschlossenen TIEA. Zahlreiche Interessierte konnten sich einen Überblick über die wichtigsten Neuerungen und die Handlungsoptionen sowie deren Konsequenzen verschaffen. Eine erste Informationstagung zum Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA) veranstaltete der Liechtensteinische Bankenverband im März 2010 (das BANKENMAGAZIN berichtete). Nur eine Woche danach wurde FATCA als Teil des HIRE-Gesetzes am 10. März 2010 durch den US-Kongress verabschiedet. Die Konsequenzen waren damals lediglich in den Grundzügen erkennbar. So war es zwar bereits absehbar, dass FATCA verstärkt auf die Verhinderung von Steuerhinterziehung durch US-Personen abzielt und über das bestehende QI-Regime hinausgehen wird. Welche Konsequenzen jedoch genau mit FATCA verbunden sein würden, konnte noch nicht vollumfänglich abgeschätzt werden. In der Zwischenzeit hat sich einiges getan. Fast wöchentlich kommen neue Meldungen über weitere Gesetze und Massnahmen aus den USA hinzu. Im Juli 2011 machte der Internal Revenue Service (IRS) Zugeständnisse bei der Einführung von FATCA. Mit einer schrittweisen Inkraftsetzung der Regelung versucht

News

der IRS, den Bedenken der Branche Rechnung zu tragen. In einem ausführlichen Interview erläutert Hans-Joachim Jaeger im BANKENMAGAZIN die wichtigsten Details zu FATCA (siehe Seite 18).

KONSULTATIONSGRUPPE FINANZMARKTREGULIERUNG

Die Regierung hat am 30. August 2011 einen Grundsatzbeschluss betreffend den künftigen Prozess bei der Rechtssetzung im Bereich der Finanzmarktregulierung gefällt und wird eine Konsultationsgruppe Finanzmarktregulierung einsetzen, die sich aus Vertretern der Verbände sowie der Verwaltung zusammensetzt. Damit soll die Zusammenarbeit zwischen der Verwaltung und den Verbänden im Sinne einer „Better Regulation“ weiter gestärkt werden. Die Regierung folgt damit einer langjährigen Forderung des Bankenverbands für einen frühzeitigen Einbezug in der Regulierung sowie eine effiziente Zusammenarbeit auf allen Ebenen. Neu soll die Umsetzung von EU-Richtlinien im Finanzbereich in drei Phasen erfolgen. In der ersten Phase werden anstehende Richtlinien von der Verwaltung und den betroffenen Verbänden im Rahmen der Konsultationsgruppe Finanzmarktregulierung aus technischer sowie Marktsicht beurteilt und eine Empfehlung zuhanden der Regierung formuliert. Diese Empfehlung wird in einem zweiten Schritt von der Stabsstelle für internationale Finanzplatzagenden (SIFA) um eine strategische Empfehlung ergänzt. Gestützt auf diese beiden Empfehlungen wird das Ressort Präsidium dann eine politische Wertung vornehmen und die entsprechenden Entscheide treffen. Dieser Prozess soll gewährleisten, dass auch in Zeiten stark zunehmender Regulierung die

Stärken Liechtensteins erhalten bleiben. Durch die frühzeitige Zusammenarbeit mit den Verbänden und Marktteilnehmern wird die Rechtssetzung in diesem für die liechtensteinische Volkswirtschaft wichtigen Bereich verbessert und beschleunigt.



FÜNF JAHRE BANKEN- MAGAZIN

Das BANKENMAGAZIN feiert mit der Dezember-Ausgabe 2011 sein fünfjähriges Jubiläum. In einer Jubiläumsbeilage wird die

Redaktion die ersten Jahre des Magazins reflektieren. Gegründet wurde das Magazin 2006 mit dem Ziel, Informationen aus erster Hand vom Bankenplatz und für den Bankenplatz Liechtenstein zur Verfügung zu stellen. Mit Hintergrundberichten und aktuellen Interviews sollten die Leser zudem von Know-how und Netzwerk des Verbands profitieren. Nicht zuletzt stellt das Magazin für den Liechtensteinischen Bankenverband eine Möglichkeit dar, auf seine Aktivitäten auf dem Bankenplatz Liechtenstein und darüber hinaus aufmerksam zu machen.

EIGENE DEBITKARTEN FÜR LIECHTENSTEIN

Anfang September 2011 haben die liechtensteinischen Banken mit der Umstellung auf Debitkarten mit LIE-Ländercode begonnen, bis zum Jahresende sollen alle bisherigen Karten ersetzt sein. Eine

EU-Verordnung gegen Mastercard hatte dazu geführt, dass die Karten der liechtensteinischen Banken seit Januar 2010 im EWR-Raum – und damit auch in Liechtenstein – als Auslandskarten galten. Aus technischen Gründen waren sie dem Zahlungsraum Schweiz zugeordnet worden. Seither hatten die liechtensteinischen Banken mit den Kartenanbietern um eine EWR-konforme Lösung verhandelt.



LBV-TEAM VERSTÄRKT

Rafik Yezza ist seit dem 1. September 2011 beim Liechtensteinischen Bankenverband für die Bereiche Bankenaufsicht und Retail Banking zuständig. Nach einem betriebswirtschaftlichen Studium mit Spezialisierung im Finanzbereich arbeitete Rafik Yezza bei einer Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft in Zürich. Nach Erlangung des eidgenössischen Wirtschaftsprüferdiploms im Jahr 2007 arbeitete der gebürtige Zentralschweizer in der internen Gruppenrevision einer liechtensteinischen Grossbank.

LIECHTENSTEINER INVESTITIONSMARKT

Der diesjährige Liechtensteiner Investitionsmarkt (LIM) findet am 7. bis 9. November an der Universität Liechtenstein statt und ist dem Thema Cleantech und alternative Investments gewidmet. Organisiert wird der LIM jeweils vom KMU-Zentrum der Universität Liechtenstein zusammen mit der Continua AG aus Berlin. Die Regierung fungiert dabei als Patronatsträgerin.

Der LIM umfasst die beiden aufeinander aufbauenden Formate European Fundraising Market (EFM) sowie European Venture Market (EVM). Der EFM dient als Plattform zum Informations- und Erfahrungsaustausch und bietet gleichzeitig Initiatoren ein Veranstaltungsformat für das Fundraising. Der EVM ist eine zweitägige Veranstaltung, welche sich vornehmlich an derzeit aktive Investoren, Unternehmer und Industriepartner wendet. Auch hier steht die Plattform für persönliche Gespräche und Networking im Mittelpunkt. Im Durchschnitt präsentieren sich etwa 70 Unternehmen und erreichen dabei 40 Investoren und Business Angels. Ziel des LIM ist die Verbesserung der Aussenwirkung von Liechtenstein als umfassender Finanzplatz, die Etablierung eines nachhaltigen internationalen Networkings sowie in einem zweiten Schritt die Ansiedlung von innovativen Unternehmen in Liechtenstein. Gerade der diesjährige LIM mit der Ausrichtung auf Cleantech und alternative Investments könnte für den Finanzplatz von Interesse sein, da Schnittstellen zu einer nachhaltigen Ausrichtung und zu der von der EU beschlossenen Richtlinie zur Regulierung alternativer Investmentfonds (AIFM-Richtlinie) bestehen, welche sich derzeit in Liechtenstein in Umsetzung befindet und neue Möglichkeiten für Banken und Treuhänder beinhaltet.

Der Einsatz hat sich gelohnt

Claude-Alain Margelisch ist seit 2010 CEO der Schweizerischen Bankiervereinigung. Wie er die jüngsten Entwicklungen am Bankenplatz Schweiz, die Abkommenspolitik und das Verhältnis zu Liechtenstein einschätzt, erklärt er im Interview.

Interview mit Claude-Alain Margelisch

Herr Margelisch, was ist Ihr erstes Resümee nach einem Jahr Amtszeit als neuer CEO der Bankiervereinigung?

Keine Zeit dafür. Im Ernst: Es war eine sehr spannende und arbeitsintensive Zeit. Der Einsatz hat sich aber gelohnt, denn der Schweizer Finanzplatz hat wichtige Meilensteine in seiner Neupositionierung genommen.

Was war Ihr wichtigstes Erfolgserlebnis in den vergangenen zwölf Monaten?

Ich möchte drei Dinge erwähnen: Erstens schätze ich mich enorm glücklich, dass ich auf ein äusserst kompetentes und motiviertes Team zählen kann. Zweitens ist es uns mit den Steuerabkommen mit Deutschland und Grossbritannien gelungen, einen Schlussstrich unter die Vergangenheit zu ziehen und eine zukunftsfähige Lösung zu erarbeiten, die für die beiden Ländern genauso stimmt wie für uns. Und drittens schliesslich hat die Schweiz eine „Too-big-to-Fail“-Regelung gefunden, welche die Ansprüche an die Systemstabilität wie auch an die Wettbewerbsfähigkeit befriedigt.

„Die Banken haben ihre Zukunft selbst in der Hand.“

Welche grossen Schwerpunkte wollen Sie in den nächsten Monaten setzen?

Kurzfristig müssen wir die offenen Steuerfragen mit den USA

unter Einhaltung der bestehenden gesetzlichen Basis lösen. Mittelfristig gilt es, die Abgeltungssteuer mit weiteren Ländern in Europa zu verhandeln und zu einem Abschluss zu bringen. Langfristig muss der Schweizer Finanzplatz die kürzlich publizierte Wachstumsstrategie entschieden weiterverfolgen.

Sie sprechen die jüngst veröffentlichte Studie zur Zukunft des Bankenplatzes an. Was sind die wichtigsten Erkenntnisse?

Der Bankenplatz steht vor grossen Herausforderungen. Schweizer Banken haben jedoch viele Gründe dafür, optimistisch in die Zukunft zu blicken. Wir erwarten ein Wachstum, das in etwa gleichauf mit der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung liegt. Nutzen die Banken die in der Studie vorgestellten Möglichkeiten, können Mehrerträge in Milliardenhöhe erzielt werden. Wichtigste Wachstumsfelder sind ein verstärktes Serviceangebot im Private Banking, vor allem für Wohlhabende aus Emerging Markets, die Positionierung der Schweiz als weltweit führender Standort im Fondsgeschäft und der Ausbau des Asset Managements und des Rohstoffhandelsgeschäfts. Wichtig ist, dass jede Bank die für sich passenden strategischen Schlüsse aus der Studie zieht.

Welche konkreten Massnahmen werden aus Ihrer Sicht in Zukunft nötig sein, um den Finanzplatz Schweiz weiterzuentwickeln?

Steigende Kosten, höhere regulatorische Anforderungen und politische sowie wirtschaftliche Unsicherheiten werden die Banken in nächster Zeit beschäftigen. Die Banken haben ihre Zukunft selbst in der Hand: Performance, Exzellenz und ein tadelloser Ruf sind entscheidend für ihren Erfolg. Doch auch die offizielle

Claude-Alain Margelisch

Claude-Alain Margelisch ist Vorsitzender der Geschäftsleitung und Delegierter des Verwaltungsrats der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg). Nach Abschluss seines Rechtsstudiums an der Universität Bern erlangte Claude-Alain Margelisch das Advokatur- und Notariatspatent und arbeitete bis 1993 in einer Rechtskanzlei. Claude-Alain Margelisch arbeitet seit 1993 für die Schweizerische Bankiervereinigung und ist seit dem 17. September 2010 Vorsitzender der Geschäftsleitung. Zuvor war er Vizepräsident der Geschäftsleitung und verantwortlich für den Bereich Internationale Finanzmärkte.



Schweiz bestimmt die Weiterentwicklung des Finanzplatzes mit: Es braucht eine massgeschneiderte Regulierung, denn stabile, zweckmässige Rahmenbedingungen sowie Vorhersehbarkeit regulatorischer Entwicklungen sind für einen prosperierenden Bankensektor unabdingbar. Auch Wettbewerbsnachteile wie ein beschränkter Zugang zu ausländischen Märkten können das Wachstum hemmen.

Wie schätzen Sie das Verhältnis zwischen Deutschland und der Schweiz ein, nicht zuletzt auch in Anbetracht der jüngsten Abkommensverhandlungen beider Länder?

Deutschland und die Schweiz sind Staaten, die traditionell viel verbindet. Die harten, aber in einer guten Atmosphäre geführten Verhandlungen über das kürzlich geschlossene Steuerabkommen haben gezeigt, dass partnerschaftliche Lösungen nicht nur möglich, sondern auch besser sind als andere. Nicht die Kavallerie bringt Erfolg, sondern die Friedenspfeife.

Wie beurteilen Sie das unterzeichnete Abkommen zwischen der Schweiz und Deutschland generell?

Deutschland und die Schweiz haben ein ausgewogenes Abkommen erreicht, aus dem alle Beteiligten Vorteile ziehen können. Kunden regularisieren ihre Vergangenheit und versteuern künftig ohne Aufwand ihr Vermögen in der Schweiz, Deutschland erhält unbürokratisch Steuereinnahmen, Banken und ihre Mitarbeitenden müssen keine Strafverfolgung in Steuersachen mehr befürchten und der Schweizer Finanzplatz verbessert durch einen besseren Marktzutritt seine Wachstumschancen. Ich kann mich den Worten von Finanzminister Schäuble nur anschliessen, der

es einen Meilenstein für die bilateralen Verhältnisse genannt hat. Der Bankenverband hat unlängst erklärt, dass er das Abkommen der Schweiz mit Deutschland über eine Abgeltungssteuer begrüsst. Liechtenstein beabsichtigt, diesem Abkommen schnell folgen zu wollen.

Wie beurteilen Sie dies aus Sicht der Schweiz und der SBVg?

Wir möchten selbstverständlich dem Fürstentum Liechtenstein keine Ratschläge erteilen. Es ist aber sicher positiv, wenn sich möglichst viele Länder auf solche oder ähnliche Lösungen einigen können, dadurch einen neuen Standard kreieren und somit dem automatischen Informationsaustausch abschwören.

Das Abkommen zur Abgeltungssteuer scheint die letzte Hürde sowohl in der Schweiz (Parlament) als auch in Deutschland (Bundesrat) noch nicht ganz genommen zu haben. Zum Teil wird das Abkommen recht kontrovers diskutiert. Wie schätzen Sie die Lage ein und was würde passieren, wenn das Abkommen nicht angenommen würde?

Wir hoffen, dass das Abkommen in Deutschland auch die Zustimmung des Bundesrates finden wird. Denn die Vorteile für Deutschland sind offenkundig. Deutsche Steuerpflichtige werden auf ihren Bankvermögen in der Schweiz gleich besteuert wie in Deutschland. Und dies ohne Aufwand. Auf einen Schlag ist die ganze leidige Diskussion um Schwarzgeld Vergangenheit. Eine Ablehnung würde lange Gespräche und Verhandlungen zwischen den Finanzministerien Deutschlands und der Schweiz zunichtemachen. Das wäre ein schwerer Rückschlag für die beiden Ländern.

Fortsetzung von Seite 9

Sie selbst sind als Interessenvertreter der Schweizer Banken auch im Ausland unterwegs und führen Gespräche. Welche Erfahrungen haben Sie dabei machen können?

Wir besuchen nicht nur regelmässig wichtige europäische Länder und die USA, sondern auch die aufstrebenden Finanzplätze in Asien. Die Reisen stehen immer unter dem Motto Kontinuität, Knowhow-Austausch und Interessenvertretung. Wir haben erfahren, dass die Schweiz im Ausland sehr geschätzt wird und unsere Meinung zu wichtigen Finanzthemen sehr gefragt ist.

Die Schweiz nimmt eine Sonderrolle in Bezug auf die EU ein. Welche Prioritäten sind hier aus Ihrer Sicht für den Finanzplatz wichtig?

Das Verhältnis zur EU ist natürlich ganz wichtig. Für uns ist entscheidend, dass der Finanzplatz nicht diskriminiert wird. Insbesondere legen wir grosses Augenmerk darauf, dass die Schweiz und die EU der Gleichwertigkeit der Regulierung ein grosses Augenmerk beimessen.

Wie würden Sie das Verhältnis der Schweiz zu Liechtenstein auf Landes- und auf Finanzplatzebene aus Ihrer Sicht bezeichnen?

Sehr gut. Ich denke, das ist ein Beispiel, wie wir mit allen europäischen Ländern vorgehen sollten. Es ist für uns zentral, gute, freundschaftliche und konstruktive Beziehungen mit der EU zu pflegen. Das haben wir unter anderem auch dank unserer vollen Mitgliedschaft beim europäischen Bankenverband (EBF).

Wie ist aus Ihrer Sicht generell das Verhältnis des Finanzplatzes

zur Wirtschaft in der Schweiz?

Finanzplatz und Werkplatz sind untrennbar miteinander verbunden; der Erfolg des einen sichert das Fortkommen des anderen. Das Firmenkundengeschäft ist eine tragende Säule im Bankengeschäft; umgekehrt braucht es natürlich eine breite Palette von Finanzdienstleistungen, um die Realwirtschaft am Laufen zu halten. Ich schätze den Austausch mit unseren Werkplatzvertretern sehr und erlebe immer wieder eine sehr fruchtbare Zusammenarbeit, selbst wenn wir nicht immer einer Meinung sind.

Ihr Vorgänger bei der SBVg, Urs Phillipp Roth-Cuony, wurde eben erst zum neuen Aufsichtsratspräsidenten der liechtensteinischen Finanzmarktaufsicht ernannt. Was sagen Sie dazu?

Mit Urs Roth habe ich fast zehn Jahre sehr gut zusammengearbeitet. Er ist ein ausgewiesener Finanzfachmann von hoher Intelligenz und Integrität. Ich kann Liechtenstein zu dieser Wahl nur gratulieren.

Gestatten Sie abschliessend noch eine persönliche Frage: Sie sind seit fast 20 Jahren für den Finanzplatz innerhalb der Bankiervereinigung tätig. Was reizt Sie an diesem Job?

Die Arbeit ist spannend und herausfordernd. Ganz speziell schätze ich es, bei schwierigen Problemen Lösungen zu erarbeiten, die am Ende allen Beteiligten mehr Vor- als Nachteile bringen. Ich liebe mein Land und ich bin daher auch sehr zufrieden, dass ich mit meiner Arbeit einen bescheidenen Anteil dazu beitragen kann, die internationale Wettbewerbssituation der Schweiz zu verbessern, Arbeitsplätze sicherzustellen und Wachstumsopportunitäten für unseren Finanz- und Werkplatz zu schaffen.

Schweizerische Bankiervereinigung

Die Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg) wurde 1912 in Basel als Verein gegründet und zählt heute knapp 355 Mitgliedsinstitute (sowie 350 Raiffeisenbanken) und ca. 16'800 Einzelmitglieder. In der Geschäftsstelle sind 60 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt.

In insgesamt elf Kommissionen und ihren Arbeitsgruppen werden die wichtigsten Fragen und Themen bearbeitet. In diesen Gremien sind 583 Vertreter der verschiedenen Bankengruppen und die Spezialisten der SBVg tätig.

Studie: Zukunftsperspektiven für Banken in der Schweiz

In einer gemeinsamen Studie untersuchen die Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg) und The Boston Consulting Group (BCG) die Zukunftsperspektiven für Banken in der Schweiz. Die Erträge für Banken könnten bis 2015 um mehr als CHF 10 Mrd. steigen.

Schweizer Banken erwirtschafteten 2010 6,7 Prozent des Bruttoinlandsprodukts. Sie bilden damit einen der wichtigsten Wirtschaftszweige der Schweiz. Zu den Gesamterträgen in Höhe von CHF 58,6 Mrd. steuerte das Private Banking mit CHF 25,4 Mrd. den grössten Beitrag bei. Die Studie, deren Resultate auf einem erprobten Modell von BCG beruhen, geht bis 2015 davon aus, dass die Erträge über alle fünf untersuchten Geschäftsfelder (Private Banking, Privat- und Firmenkundengeschäft, Asset Management, Investment Banking) um CHF 5,3 Mrd. auf insgesamt CHF 64 Mrd. steigen. Damit wächst der Bankensektor voraussichtlich gleich schnell wie die Schweizer Volkswirtschaft. Setzen Banken konsequent auf Wachstumsfelder, können zusätzliche Erlöse in Höhe von CHF 4,8 Mrd. erzielt werden. Die Ausweitung des Private Banking in Emerging Markets und der Ausbau der Rohstoffhandelsfinanzierung (Commodity Trade Finance) wurden als zukunftssträchtige Geschäftsfelder identifiziert. Ausserdem soll künftig ein starker Fokus auf die Weiterentwicklung der Schweiz zum führenden Asset-Management-Standort gelegt werden. Grössere Preissensitivität der Kunden und neue Geschäftsmodelle lassen jedoch den Druck auf die Bruttomargen steigen. Zusätzlich erhöhen sich die Kosten für die Banken, einerseits durch höhere

regulatorische Anforderungen und andererseits durch die Notwendigkeit, die Produkte- und Servicequalität laufend zu steigern. Hinzu kommen politische, volkswirtschaftliche und regulatorische Unsicherheiten. Auch in der Finanzmarktregulierung liegen grosse Herausforderungen, denen die Schweiz mit raschen, pragmatischen Ansätzen wie etwa „Too-Big-To-Fail“ Rechnung trägt. Für die Zukunft des Finanzmarktes muss das Augenmerk zwingend auch auf wettbewerbspolitische Aspekte gelegt werden, denn stabile, zweckmässige Rahmenbedingungen sowie Vorhersehbarkeit regulatorischer Entwicklungen sind für einen prosperierenden Bankensektor eine unabdingbare Voraussetzung. Auch Wettbewerbsnachteile wie ein beschränkter Zugang zu ausländischen Märkten können das Wachstum hemmen.

Auf www.swissbanking.org ist die komplette Studie als Download abrufbar.

Ein kritischer Geist ist wichtig

Markus Städeli ist Wirtschaftsjournalist bei der NZZ am Sonntag und zuständig für Banken und Finanzthemen. Im BANKENMAGAZIN spricht er über seine journalistische Arbeit, Erfahrungen bei der UBS und die Entwicklung Liechtensteins.

Interview mit Markus Städeli

Herr Städeli, Sie beschäftigen sich intensiv mit Finanzplatzfragen.

Wie schätzen Sie die aktuellen Entwicklungen ganz generell ein?

Ich glaube, für einmal darf man das Wort „historisch“ gebrauchen. Die Schuldenkrise wird Europa für immer verändern.

Wie ist Ihr Zugang zu Informationen in Liechtenstein? Stehen die Türen offen?

Ich recherchiere nicht oft in Liechtenstein. Aber bisher bin ich dort immer verhältnismässig einfach zu Informationen gekommen.

Wie nehmen Sie die Entwicklungen am Finanzplatz Liechtenstein wahr?

Der Weckruf für Liechtenstein, dass das „Geschäftsmodell Steuerhinterziehung“ ausgedient hat, ist früher erfolgt als in der Schweiz. Das war sicher kein Nachteil.

„Ich bin vorsichtig optimistisch.“

Und wie betrachten Sie die Entwicklungen der Abkommenspolitik in Liechtenstein?

Doppelbesteuerungsabkommen sind sehr wichtig für eine Volkswirtschaft. Ich habe keine Detailkenntnisse, glaube aber, Vaduz bewegt sich in die richtige Richtung.

Liechtenstein hat im August 2009 ein spezielles Abkommen mit Grossbritannien abgeschlossen, welches ein Compliance-Programm kombiniert mit einem Offenlegungsprogramm beinhaltet. Wie beurteilen Sie dieses Abkommen?

Ich weiss nicht ob das Ländle wie beabsichtigt, britisches Geld aus

anderen Offshore-Jurisdiktionen anlocken kann. Das Abkommen war aber sicher ein kluges Signal an die europäischen Nachbarn, dass es Liechtenstein ernst meint mit der Begleitung seiner Kunden in die Steuerkonformität.

Wie schätzen Sie die jüngst parafierten Abkommen der Schweiz mit Deutschland und England ein?

Falls die Abkommen die Hürden in den jeweiligen Parlamenten nehmen, werden rasch andere Länder folgen und der automatische Informationsaustausch mit Europa dürfte vom Tisch sein.

Beides obliegt noch den parlamentarischen Gremien zur Abstimmung. Wagen Sie eine Prognose zu dessen Ausgang?

In Grossbritannien ist das Abkommen kaum bestritten, in Deutschland könnte es hingegen eng werden. Ich bin vorsichtig optimistisch.

Der Liechtensteinische Bankenverband hat im Februar 2011 unter dem Titel-Roadmap 2015 eine Zukunftsstrategie für den Finanzplatz verabschiedet. Wie ist diese bei Ihnen angekommen?

Ich begegne Zukunftsstrategien immer etwas skeptisch. Viele sind das Papier nicht wert, auf dem sie stehen. Die grosse Frage für Liechtenstein und auch die Schweiz ist: Sind unsere Finanzdienstleistungen wirklich so gut, wie jahrzehntelang behauptet wurde? Mit einer Weissgeld-Strategie wird das Preis-Leistungs-Verhältnis auf einmal viel wichtiger.

Sie selbst waren bei der UBS im Praktikum. Welche Erfahrung nehmen Sie daraus für Ihre journalistische Arbeit mit?

Ich habe viele Illusionen verloren in diesen zwei Jahren, aber auch vieles gelernt. Von den politischen Ränkespielen in einer

Markus Städeli

Markus Städeli ist Wirtschaftsredaktor bei der NZZ am Sonntag. Der 37-jährige startete seine Karriere mit einem Praktikum bei der UBS und studierte anschliessend Betriebsökonomie in Basel. Später absolvierte er die Ausbildung zum Wirtschaftsjournalisten und war sechs Jahre für die Handelszeitung tätig. Anschliessend ging er ein Jahr zu „Cash“ bis zu deren Einstellung. Seit 2007 recherchiert und schreibt er für die NZZ am Sonntag.



Grossfirma über die Clean Desk Policy bis zur Frage, welche Konsequenzen eine inverse Zinskurve hat.

Wie hilfreich ist Ihr Betriebsökonomiestudium als Journalist?

Es ist hin und wieder nützlich. Ich würde ein Fachstudium aber nicht überbewerten. Ein kritischer Geist ist wichtiger. Idealerweise wird dieser in einem Studium, welcher Richtung auch immer, geschärft.

Was ist der Reiz am Journalismus für Sie?

Die grosse Nachrichtenflut ist eine dauernde Überforderung. Ich finde es spannend, zu beobachten, zu analysieren und zu werten. Meine Gesprächspartner sind in aller Regel Experten auf ihrem Gebiet. So habe ich das Gefühl, Woche für Woche etwas dazuzulernen.

„Die grosse Nachrichtenflut ist eine dauernde Überforderung.“

Finden Sie gerade im Finanzbereich – eine hin und wieder trockene Materie – immer ausreichend Antworten?

Viele Personen, die beruflich mit Finanzen zu tun haben, messen diesen eine übergrosse Bedeutung bei. Das Leben ist kurz und schon bald stehen wir unserem Schöpfer gegenüber. Was lassen wir zurück? Nur ein Haus und einen BMW?

Welche wichtigen Fragen wären aus Ihrer Sicht generell und an den Finanzplatz Liechtenstein noch zu stellen?

Wenn das Ländle ein bedeutender Finanzplatz in Europa bleiben und gewisse Aktivitäten ausbauen will, muss es attraktiver für

Know-how-Träger aus dem Ausland werden. Doch möchte jemand aus London, Frankfurt oder Zürich wirklich nach Vaduz übersiedeln? Wäre er oder sie dort überhaupt willkommen? Ich glaube, bei dieser Frage könnte Liechtenstein an seine Grenzen stossen.

Welches Profil hat die NZZ am Sonntag aus Ihrer Sicht in Finanzplatzthemen?

Wir möchten bedeutsame Entwicklungen möglichst früh erkennen und sie in einer verständlichen Sprache schildern – sodass wir interessierte Laien ebenso ansprechen können wie jene, die in der Finanzindustrie arbeiten. Das ist natürlich ein hoher Anspruch.

Woher nehmen Sie die meisten Informationen? Wie recherchieren Sie?

Ich versuche, möglichst viele Leute zu treffen, und gehe so oft ich kann an Pressekonferenzen oder Präsentationen. Ich lese Zeitungen, Blogs, Twitter-Meldungen und selbst Geschäftsberichte. Bei der konkreten Recherche ist der Dreh- und Angelpunkt immer noch das Telefon.

Fragen über Fragen, noch eine letzte: Wie abhängig ist aus Ihrer Sicht die Medienwelt vom Erfolg der Finanzbranche; betriebs- und auch volkswirtschaftlich betrachtet?

Banken, Vermögensverwalter und Versicherungen sind wichtige Steuerzahler, Arbeitgeber und natürlich auch Inserenten. In der Schweiz mit ihrer breit diversifizierten Wirtschaft hält sich die Abhängigkeit der Medien von der Finanzindustrie aber in Grenzen.

Experimente an Armen

Im Kampf gegen die Armut läuft vieles falsch. Die junge Ökonomin Esther Duflo zeigt, was funktioniert und fordert ein radikales Umdenken in der Entwicklungshilfe.

von Guido Mingels

(...) Für Prof. Dr. Esther Duflo, gebürtige Französin, beginnt dieser Kampf mit der Frage, wer die Armen eigentlich sind und wie sie leben. Annähernd eine Milliarde Menschen, 13 Prozent der Weltbevölkerung, leben von weniger als 1 Dollar pro Tag. „Doch über ihre Lebensgewohnheiten, ihr wirtschaftliches Verhalten gibt es erstaunlich wenig erhärtetes Wissen“, sagt Duflo. Die meisten Leute hätten nicht mehr als ein Klischeebild von der Armut. „Wer an Arme in der Dritten Welt denkt, sieht unglückselige, hungernde, gebeugte Kreaturen vor sich. Doch die allermeisten Armen sind nicht so. Sie haben ein Leben, fällen rationale Entscheidungen, suchen ihr Glück. Es sind komplexe Persönlichkeiten genau wie wir.“ (...) Die Tatsache, dass der Westen beim Versuch, die Armut in Entwicklungsländern zu reduzieren, bisher so niederschmetternd wenig Erfolg hatte, führt Duflo auf die drei grossen I-Begriffe zurück: Ideology, Ignorance, Inertia. Ideologie, Unwissenheit, Trägheit. „Nur ganz selten macht sich jemand die Mühe, nachzufragen, was die Armen selber wollen, und vor allem zu überprüfen, ob Hilfsmassnahmen auch wirklich funktionieren.“ Die Debatten um die richtigen Strategien im Kampf gegen die Armut, so Duflo, seien geprägt von simplen Theorien und grossen Worten: freie Marktwirtschaft für die Armen; Entwicklungshilfe tötet Selbstentwicklung; mehr Geld für die Allerärmsten; zuerst die lokalen Institutionen verbessern, dann helfen, Afrika ist nicht zu retten; der Kolonialismus ist an allem schuld; und so weiter. Duflo dagegen interessiert sich für Fragen wie diese: Lassen Eltern in Entwicklungsländern ihre Kinder eher impfen, wenn sie als Anreiz zwei Pfund Linsen bekommen? Warum kauft ein unterernährter Mann in Marokko lieber einen Fernseher als mehr Reis? Wie kann man kenianische Bauern dazu bringen, Dünger einzusetzen, um ihre Erträge zu steigern? Gibt es wirklich 1 Milliarde hungernder Menschen, wie die UNO behauptet? Weshalb lernen Kinder in Entwicklungsländern fast nichts, obwohl sie zur Schule gehen? Wie bringt man indische Lehrer dazu, regelmässiger zur Arbeit zu erscheinen? Die

Antworten darauf sind seit Kurzem im Buch „Poor Economics“ nachzulesen, das sie gemeinsam mit dem indischen Kollegen Abhijit V. Banerjee, ihrem früheren Doktorvater, verfasst hat. Das Werk verspricht im Untertitel nicht weniger als „ein radikales Umdenken im Kampf gegen die globale Armut“. Es fasst die Ergebnisse von 15 Jahren experimenteller Feldforschung des nach dem Geldgeber benannten Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab, kurz J-PAL, zusammen, des Forschungsinstituts am Massachusetts Institute of Technology (MIT), das Duflo und Banerjee gegründet haben. Das „Armutslabor“ ist heute ein Netzwerk, das neben dem Hauptsitz am MIT vier Zweigstellen in Afrika, Südamerika, Asien und Europa betreibt und dem weitere 53 Professoren rund um die Welt angegliedert sind. Gemeinsam ist allen J-PALs eine bestimmte Arbeitsweise: Sie führen Experimente an Armen durch. (...)

Hört auf, Schulhäuser zu bauen

Die Methode, die Duflo und ihre Leute anwenden, haben sie aus der medizinischen Forschung geborgt: Sie heisst Randomized Control Trials, zu Deutsch „zufallskontrollierte oder randomisierte Studien“. Damit testen die Armutswissenschaftler sozialpolitische Ideen auf dieselbe Art auf ihre Wirksamkeit wie ein neues Medikament: Eine zufällig ausgewählte Gruppe von Leuten erhält eine bestimmte Behandlung – kostenlose Moskitonetze gegen Malaria, Mikrokredite zur wirtschaftlichen Stimulierung, Kondome als Mittel gegen Aids –, eine ebenso zufällig gewählte Kontrollgruppe erhält sie nicht. Wenn sich am Ende der oft jahrelangen Experimente bei der Versuchsgruppe eine signifikante Veränderung gegenüber der Kontrollgruppe beobachten lässt – grösserer Wohlstand, bessere Gesundheit –, dann war die Massnahme erfolgreich. J-PAL betreut im Augenblick nicht weniger als 267 solcher Studien in 42 Ländern. Im Wissenschaftsbetrieb tragen die J-PALs längst den Spitznamen „Randomistas“. Für sie zählt einzig Evidenz. Wenn man Esther Duflo eine Frage stellt, zu der es keine erhär-

teten Daten gibt, verweigert sie die Antwort. Gleichzeitig ist ihr Antrieb idealistischer Natur, sie ist eine typische französische Linksintellektuelle, die an Umverteilung glaubt. Sie will Gutes tun, aber eben mithilfe guter Wissenschaft. Eine leider seltene Kombination: ein Gutmensch mit Methode. Die „Randomistas“ warten oft mit unorthodoxen Lösungsvorschlägen auf. Wie verhilft man armen Kindern zu Schulbildung? Das klassische Rezept der traditionellen Entwicklungshilfe lautet: Indem man Schulen für sie baut. „Alle, die etwas Gutes tun möchten, wollen irgendwo ein Schulhaus finanzieren“, sagt Esther Duflo in ungeduldigem Ton, „dabei kommt es wirklich nicht auf das Gebäude an.“ Kinder können in Privathäusern unterrichtet werden oder in einer Kirche oder auch im Freien, die Infrastruktur ist laut der Pragmatikerin Duflo vernachlässigbar. Das Problem liegt vielmehr darin, dass die Kinder wie auch die Lehrer erstens sehr oft der Schule fernbleiben, mit Absenkraten von bis zu 50 Prozent. Und dass die Kinder zweitens, wenn sie kommen und wenn der Lehrer da ist, in der Schule trotzdem nichts lernen. (...)

Entwicklungshilfe spielt keine grosse Rolle

Sehr häufig charakterisieren Duflo und Banerjee ihre Positionen in Abgrenzung zu zwei prominenten, aber gegensätzlich orientierten Wortführern in der Debatte um Entwicklungshilfe. Auf der einen Seite steht Jeffrey Sachs, einflussreicher Sonderberater der UNO-Millennium-Entwicklungsziele für 2015 und der prominenteste Vertreter des Top-down-Ansatzes, der in seinem Buch „The End of Poverty“ davon ausgeht, dass eine massive Steigerung der ausländischen Hilfgelder das beste Mittel im Kampf gegen Armut ist. Auf der anderen Seite angesiedelt ist der ehemalige Weltbank-Ökonom William Easterly, dessen Bottom-up-Philosophie jede Intervention von aussen für zum Scheitern verurteilt hält und der auf Selbsthilfe und freie Märkte setzt. Easterly hat die katastrophale Bilanz der westlichen Entwicklungshilfe in seinem Buch „Wir retten die

Welt zu Tode“ zusammengefasst. Ins selbe Horn stiess jüngst auch die in Sambia geborene Ökonomin Dambisa Moyo mit ihrem breit diskutierten Buch „Dead Aid“. Die gänzlich ideologiefreie Haltung von Esther Duflo zeigt sich darin, dass sie je nach Problemstellung mal auf der einen, mal auf der anderen Seite steht. Sie ist zwar, mit Sachs, für eine Erhöhung der Hilfszahlungen, hält aber, mit Easterly, viele westliche Interventionen für unnötig, ja kontraproduktiv. Grundsätzlich aber betrachtet Duflo die gesamte Debatte um den Nutzen der westlichen Entwicklungsgelder als überbewertet und fehlgeleitet. Sie sagt: „Das Geld aus dem Westen spielt keine entscheidende Rolle im Kampf gegen die Armut.“ Die Öffentlichkeit lebe im falschen Glauben, dass die Dritte Welt vollkommen am Tropf der Ersten hänge. „In Wirklichkeit aber macht das Geld aus dem Westen nur einen kleinen Teil dessen aus, was jährlich im Kampf gegen die Armut ausgegeben wird.“ Die allermeisten Hilfsprogramme werden durch die jeweiligen Länder selbst finanziert. Indien etwa, das so gut wie gar keine ausländische Entwicklungshilfe erhält, gibt in einem Jahr rund USD 30 Mrd. allein für das Bildungsangebot für Arme aus. Und auch in Afrika, wo ausländische Hilfe viel präsenter ist, machen internationale Entwicklungsgelder im Durchschnitt aller Länder nicht mehr als rund 5 Prozent der Staatsausgaben aus. Man solle sie bitte nicht missverstehen, sagt Duflo, jeder Dollar aus dem Ausland sei willkommen, „aber mein Punkt ist: Statt endlos über diese 5 Prozent zu diskutieren, sollten wir besser über die anderen 95 Prozent reden. Denn auch diese werden allzu oft auf ineffiziente Weise eingesetzt.“ Duflos Armutslabor trägt dem Rechnung und hat sich das Motto „Translating Research into Action“ ins Emblem geschrieben. Ungewöhnlich für ein akademisches Forschungsinstitut, unterhält J-PAL eine Policy Division, eine Abteilung, die sich um die Umsetzung von Massnahmen bemüht, die nachweislich als effizient gelten dürfen. J-PAL berät Politiker und geht weltweit Partnerschaften mit Regierungen und NGOs ein, um konkrete

Fortsetzung von Seite 15

Projekte zu starten, um die eigenen Rezepte zur Anwendung zu bringen. An einer Wand in Esther Duflos Büro hängt ein von Bill Gates persönlich unterschriebener Brief – „eine Trophäe!“, sagt sie –, denn auch die Gates Foundation arbeitet mit J-PAL zusammen: für ein Projekt, das Bauern in der Dritten Welt zeigen will, wie sie ihre Erträge steigern können. „Am schlimmsten ist dieses zynische ‚Man kann ja doch nichts machen‘“ sagt Duflo, eine Haltung, der sie immer wieder begegnet. „Aber das stimmt nicht. Mit unserer Arbeit wollen wir eben auch zeigen: Den Armen kann geholfen werden. Es gibt Massnahmen, die wirken.“ Schritt für Schritt, ein Problem nach dem anderen, das ist Duflos Credo. Wunder dagegen sind nicht zu erwarten.

Mikrokredite sind kein Wunderheilmittel

Ein ebensolches versprochen aber die Anbieter von Mikrokrediten, eine Idee, für die der Ökonom Muhammad Yunus 2006 den Friedensnobelpreis erhielt. Mikrokreditinstitute sind heute in weiten Teilen der Dritten Welt präsent und sie haben gezeigt, dass es möglich ist, den Armen Geld zu leihen – ein Fortschritt. Doch die Erwartungen an die Mikrofinanzindustrie und auch ihr Selbstlob seien überzogen gewesen, sagt Duflo. Während einer 15 Monate dauernden Erhebung im indischen Hyderabad stellte ein J-PAL-Team fest, dass Mikrokredite es zwar manchen Familien erlauben, grössere Anschaffungen zu tätigen wie einen Fernseher oder ein Fahrrad, doch es fand kein nachhaltiger Wandel irgendeiner Art statt, kein Aufbruch Richtung Wohlstand. Auch war das Interesse, Mikrokredite überhaupt in Anspruch zu nehmen, relativ gering. Der Anteil der Familien in der Versuchsgruppe, die mithilfe eines Kredits ein neues Geschäft eröffneten, stieg von 5 auf 7 Prozent. „Das ist nicht nichts, aber es ist auch keine Revolution“, sagt Duflo. Die Auffassung der Mikrokreditinstitute, dass die Armen zum Unternehmertum geboren sind und ihnen bloss ein bisschen Startkapital fehlt, um zu erfolgreichen Geschäftsleuten zu wer-

den, teilt Duflo nicht. Sie widerspricht auch dem marktliberalen Slogan, dass es am Fuss der globalen Wohlstandspyramide „1 Milliarde barfüssiger Unternehmer“ gebe, Kapitalisten ohne Kapital, die nur darauf warteten, ihr ökonomisches Potenzial in die eigenen Hände zu nehmen. Zwar trifft man in Entwicklungsländern tatsächlich auf zahllose Kleinunternehmer, Leute, die in einem Bretterverschlag einen Laden eröffnen oder eine Dienstleistung anbieten. Aber sie tun das laut Duflo bloss, weil sie keine andere Möglichkeit haben: Weil es keine Jobs gibt. Ausserdem sind diese Mikrobetriebe meist kaum profitabel. „Wo immer wir auch fragen, der meistgenannte Traum von armen Eltern ist, dass ihre Kinder irgendwann eine sichere Anstellung beim Staat erhalten.“ Der Wunsch nach einem Minimum an Stabilität, nach einem regelmässigen, wenn auch bescheidenen Einkommen sei charakteristisch für arme Haushalte überall in der Welt. Mikrokredite aber führen, wenn überhaupt, in der Regel zu Einmannunternehmen, während laut J-PAL die Herausforderung viel eher darin besteht, mittlere und grössere Unternehmen zu fördern, die stabile Jobs für eine grössere Zahl von Leuten generieren. Auf dieser Ebene, glaubt Esther Duflo, sollte der Staat mit Kreditgarantien eingreifen. (...) Die Armut gehört seit vielen Tausend Jahren zur Menschheit und wird es wohl auch noch eine Weile bleiben. Ob sie jemals ganz besiegt werden kann? Zu dieser Frage gibt es keine verlässlichen Daten – und also auch keine Antwort von Prof. Duflo. „Aber“, sagt sie, „wir arbeiten daran.“

Der vollständige Beitrag erschien im MAGAZIN (Beilage des Tages-Anzeiger) Nr. 25 vom 25. Juni 2011.



FATCA

Die Katze ist aus dem Sack

Hans-Joachim Jaeger ist Steuerexperte bei Ernst & Young und berät internationale Unternehmen im Umgang mit den Vorgaben der USA. Zurzeit geht es dabei vor allem um FATCA. Im Interview erklärt er, was auf die Finanzintermediäre zukommt und wie sie sich vorbereiten können.

Interview mit Hans-Joachim Jaeger

Herr Jaeger, das Inkrafttreten von FATCA wurde um ein halbes Jahr verschoben. Ist das eine gute oder eine schlechte Nachricht?

Sowohl als auch: Positiv ist sicher, dass man für die grossen und zeitaufwendigen Aufgaben zumindest ein halbes Jahr mehr Zeit hat – die Kundenidentifikation und die systemtechnische Umsetzung des Withholdings und des Reportings. Negativ schlägt zu Buche, dass die Hoffnung, dass FATCA doch nicht oder zumindest nur in sehr abgeschwächter Form kommt, kaum noch realistisch erscheint.

„US-Personen sind in den USA steuerpflichtig, egal, wo auf der Welt sie wohnen.“

Was verspricht sich der IRS von FATCA?

Im Grunde genommen ist FATCA eine weltweite Transparenz- und Compliance-Initiative der US-Steuerbehörde. Es sollen Informationen über Steuerpflichtige gesammelt werden, insbesondere über Steuerpflichtige, die zwar US-Personen sind, jedoch nicht in den USA leben, und über Steuerpflichtige, die in den USA leben und über nicht deklarierte Auslandsvermögen verfügen. FATCA soll also per se kein erhöhtes Steueraufkommen bewirken. Offizielle Schätzungen gehen von Mehreinkünften von ca. USD 800 Mio. pro Jahr für die nächsten zehn Jahre aus – das ist vor dem Hintergrund des amerikanischen

Staatshaushalts nicht wirklich viel.

Warum wird FATCA in dieser Komplexität und mit dieser Vehemenz durchgesetzt?

US-Personen, das heisst amerikanische Staatsangehörige, Green-Card-Besitzer oder Personen, die sich länger in den USA aufgehalten haben, sind in den USA steuerpflichtig, egal, wo auf der Welt sie wohnen. Gemäss offiziellen Schätzungen leben über sieben Millionen US-Personen ausserhalb Amerikas und man vermutet, dass mehr als 6,5 Millionen davon nie eine Steuererklärung abgegeben haben. Das, verbunden mit der Einsicht, dass das heutige QI-System viel zu grosse Schlupflöcher aufweist, führt zur Vehemenz mit der FATCA Informationen sammeln will.

Bis Mitte 2014 müssen die Finanzintermediäre einen grossen Teil der US-Kunden identifiziert haben. Wie soll eine solche Identifikation ablaufen?

Grundsätzlich durch eine Suche nach US-Indizien – und zwar bei allen Kunden, natürlichen Personen und bei Geschäftskonten, ob hinter den juristischen Personen oder Stiftungen und Trusts Personen stehen, die US-Personen sein könnten. Die Suche soll – für Retail-Beziehungen – ausschliesslich elektronisch erfolgen und umfasst alle elektronisch gespeicherten Kundendaten in der Bank. Je nach Schwere der Indizien (der Geburtsort in den USA ist beispielsweise ein solch schweres Indiz) muss die Bank zusätzliche Dokumente vom Kunden verlangen. Werden keine Indizien gefunden, so gilt der Kunde nicht als US-Person und es kommen für ihn keine FATCA-Regeln

Hans-Joachim Jaeger

Dr. Hans-Joachim Jaeger ist seit 2003 Partner und Leiter Banking and Capital Markets Tax Schweiz bei Ernst & Young. Als Lehrbeauftragter der Universität St. Gallen (HSG) und der Universität Luzern gibt er MBA- und MBL-Kurse. Vor seiner heutigen Tätigkeit war er Stellvertretender Tax Director bei der Bank Julius Bär sowie Steuerberater bei Arthur Andersen. Jaeger studierte und promovierte an der HSG.



zur Anwendung. Für Private-Banking-Beziehungen muss der Kundenberater zusätzlich einen „diligent review“ durchführen, das heisst: Er oder sie muss die physisch vorhandenen Files und Dokumente auf Indizien „abklopfen“ und allenfalls den Kunden nachdokumentieren. Dies nimmt freilich wesentlich mehr Zeit in Anspruch und ist personalintensiver. Für die Durchführung dieser Suche ist übrigens nur ein Jahr vorgesehen, innerhalb dessen die Nachdokumentation stattgefunden haben muss. Für die richtige Durchführung muss – nebenbei gesagt – der Compliance Officer ab 2015 eine Bestätigung abgeben.

Gehen Sie davon aus, dass sich auch andere Länder an FATCA orientieren werden oder dieses sogar zum Vorbild nehmen?

Das ist durchaus zu erwarten, denn ein solches System liefert die Steuertransparenz, die sich viele Länder wünschen. Es stellt sich jeweils die Frage, ob es – zumindest momentan – ein ähnlich wirtschaftlich potentes Land gibt, das es sich erlauben kann, eine Strafsteuer auf Erträge und Verkaufserlöse der eigenen Wertpapiere anzudrohen, ohne gleich fürchten zu müssen, dass es zu massiven Marktverschiebungen kommt, sprich dass viele Investoren sich einfach anderen Ländern zuwenden. Schaut man sich die Grösse des Börsenvolumens und die Anzahl der gelisteten Gesellschaften an, ist es unrealistisch, anzunehmen, dass man bei einem diversifizierten Portfolio die USA einfach links liegen lässt.

Warum besteht der IRS darauf, dass Compliance Officers persönlich dafür bürgen, dass potenzielle US-Kunden nicht in Richtung FATCA-Umgehung beraten werden? Würde da nicht

auch eine Erklärung des Finanzinstituts ausreichen?

Weil die USA – ähnlich wie beim QI-System – gerne den persönlichen Namen eines Verantwortungsträgers haben wollen. Eine „anonyme“ Bestätigung durch eine Bank ist da viel weniger verbindlich. Ob diese Compliance Officers dann noch gerne ihren Urlaub in den USA verbringen, lass ich einmal dahingestellt. Die Bestätigung des Compliance Officers hat übrigens noch einen weiteren Zweck: Mit den verschiedenen Revenue Notices hat der IRS spätestens im Mai 2011 quasi die Katze aus dem Sack gelassen. Ab diesem Zeitpunkt waren die Kriterien bekannt, die für die elektronische Suche anzuwenden sind. Nun möchte der IRS verhindern, dass von diesem Zeitpunkt an bis zur tatsächlichen Suche die Situation eintritt, in der der Kontoinhaber versucht, sich dieser Indizien zu entledigen. Deshalb soll der Compliance Officer zusätzlich bestätigen, dass das Management der Bank ab Mai 2011 keinerlei Prozesse oder Weisungen auf den Weg gebracht hatte, die US-Personen helfen, in die Anonymität zu verschwinden – eine typische Wohlverhaltensbestätigung also.

Banken müssen künftig kooperative Partner und Kunden anders behandeln als unkooperative. Dadurch steigt der Aufwand für alle enorm. Was will der IRS damit erreichen?

Bei den nicht kooperativen („recalcitrant“) Kunden, das heisst Kunden, die sich weigern, sich richtig identifizieren zu lassen, und bei den Gegenparteien, die den Vertrag mit dem IRS nicht abschliessen („non-participating FFIs“), wird die teilnehmende Bank die 30-prozentige Strafsteuer auf den US-Erträgen und -Verkaufserlösen einbehalten. Die dafür notwendige Withhol-

Fortsetzung von Seite 19

ding-Maschine zu bauen, ist teuer und zeitaufwendig. Hier ist die Stossrichtung des IRS klar: Wenn eine Bank keine „recalcitrant“ Kunden und keine nicht teilnehmenden Gegenparteien mehr hat, dann benötigt sie auch die teure Withholding-Maschine nicht. Mit anderen Worten, nur mit kooperativen Kunden und Gegenparteien zu arbeiten, spart Kosten.

„Solange man den Kunden eine Vermögensverwaltung unter Einbezug amerikanischer Wertpapiere anbieten möchte, ist das Abseitsstehen keine Alternative.“

Welchen Rat würden Sie einer kleineren liechtensteinischen Bank auf die Frage geben, wie sie mit FATCA umgehen soll?

Natürlich liegt die Entscheidung, nicht mitzumachen, in der ureigenen Kompetenz jeder Bank. Vordergründig ist FATCA lediglich das Angebot des IRS an die ausländischen Banken, einen Vertrag abzuschliessen. Allerdings muss man dann auch bereit sein, mit den Folgen zu leben, sollte man nicht in den Vertrag eintreten. Solange man als Bank – selbst wenn man keine US-Person mehr als Kunden hat – den Kunden eine Vermögensverwaltung unter Einbezug amerikanischer Wertpapiere anbieten möchte, ist das Abseitsstehen keine wirkliche Handlungsalternative. FATCA ist bei Weitem kein isoliertes

steuertechnisches Problem. Vielmehr beeinflusst es die Art und Weise, wie jede Bank in Zukunft ihr Geschäft und ihr Book of Business betreibt. Deshalb empfehle ich den Banken, mit denen wir sprechen, dringend, sich mit der Thematik auseinanderzusetzen. Nur so kann man eine richtige Diskussion über die Geschäftsentscheidungen führen und verliert sich nicht in Detaildiskussionen.

Die bis anhin bekannten Detailvorschriften sehen für gewisse Banken Erleichterungen vor. Kommen die liechtensteinischen Banken in den Genuss von diesen Erleichterungen?

Diese erleichterten Vorschriften betreffen hauptsächlich „local banks“. Diese können sich um einen sogenannten „deemed compliant“-Status bemühen. Dazu müssen sie dem IRS darlegen, dass sie über keine Kunden verfügen, die US-Personen sind, sozusagen FATCA-light mit jährlicher Nullmeldung. Hier hat der IRS aber die typische US-Sicht. In den USA gibt es sehr viele rein lokal tätige Banken und Sparkassen. Daher hat der IRS als Kriterium an den „deemed compliant“-Status auch die Anforderung geknüpft, keine ausländischen Kunden anzuwerben oder zu bedienen – ein Kriterium, das für buchstäblich alle europäischen Banken mit Vermögensverwaltungsgeschäft denkbar ungeeignet ist. Ich glaube kaum, dass es eine europäische Bank ohne einen Kunden im Ausland gibt.

Wie wird FATCA eigentlich in den USA gesehen? Ist man zufrieden mit der Regelung? Gibt es kritische Stimmen?

Kritische Stimmen gibt es in den USA meines Erachtens nur sporadisch – alle Implementierungskosten fallen ja nun einmal



im Ausland an. Die amerikanischen Banken sind Reporting-Verpflichtungen an den IRS gewohnt und FATCA bedeutet für sie keinen substanziellen Mehraufwand. Anders sähe die Situation sicherlich aus, wenn plötzlich die US-Banken ein Informationssystem beispielsweise für europäische Staaten oder für China bauen müssten. In einem solchen Fall würde sich sicherlich Widerstand regen.

Bei den Banken weltweit lösen die sogenannten „passthru payments“, welche erstmals in der letzten IRS notice 2011-53 Erwähnung finden, Verunsicherung aus. Worum geht es dabei, welches Ziel verfolgt der IRS damit und warum diese Verunsicherung?

„Passthru payments“ bereiten in der Tat mehr als nur Kopfzerbrechen. Hier werden plötzlich Zinszahlungen, die man für rein inländische Zahlungen gehalten hat, zu US-Quellzahlungen. Dies dann, wenn die Bank selbst auf ihrer Aktivseite in US Anlagen investiert. Die Verunsicherung resultiert meines Erachtens aus zwei Gründen: Einerseits ist es schwer zu begreifen, dass der IRS so „kaltschnäuzig“ ist, Zinszahlungen eines Nicht-US-Schuldners (in diesem Fall der liechtensteinischen Bank) in US-Quellzahlungen umzumünzen. Andererseits ist noch gar nicht absehbar, wie sich eine Erhebung der 30-prozentigen FATCA-Strafsteuer mit den rein inländischen Steuern (in der Schweiz beispielsweise die Verrechnungssteuer) vertragen soll. Aber auch hier ist die Stossrichtung klar, es soll jedem teilnehmenden Finanzintermediär unheimlich schwer gemacht werden, mit anderen, nicht teilnehmenden Finanzintermediären und unkooperativen Kunden zusammenzuarbeiten.

Was bedeutet FATCA für die Banken mit einem QI-Status und wie spielen die beiden Regulierungen zusammen?

Zunächst einmal: Wer den QI-Status innehat, muss FATCA-compliant werden, ansonsten läuft er Gefahr, den QI-Status zu verlieren. Hier sind die vorgeschlagenen Regeln eindeutig. Langfristig – und wir sprechen hier sicherlich von mehr als zwei Jahren – sollen die beiden Systeme harmonisiert und zusammengeführt werden. Bis dies geschieht, gilt FATCA als Vorfilter zu QI. Mit anderen Worten: Im ersten Schritt muss die Bank prüfen, ob sie unter den FATCA-Regeln 30 Prozent abziehen muss. Dies ist grundsätzlich bei den unkooperativen Kunden und den nicht teilnehmenden Finanzintermediären der Fakt. Muss sie diesen Abzug nicht vornehmen, kommen die bekannten QI-Regeln zur Anwendung. Das heisst: Sofern der Empfänger in einem Land ansässig ist, das ein Abkommen mit den USA hat, erhält er in der Regel 85 Cent pro Dollar Dividende anstelle von 70 Cent.

Kurz erklärt

Europäischer Rettungsschirm

Im Mai vergangenen Jahres haben die Staats- und Regierungschefs der EU-Mitgliedstaaten einen temporären Rettungsschirm zur Stabilisierung des Euro aufgespannt, der im Kern aus der Europäischen Finanzstabilisierungsfazilität (EFSF) besteht. Diese soll im Jahr 2013 durch den Europäischen Stabilitätsmechanismus (ESM) dauerhaft abgelöst werden. Das BANKENMAGAZIN hat hierzu Informationen des deutschen Bundesfinanzministeriums zusammengestellt. Status: September 2011.

Was ist die EFSF

Die EFSF wurde im Juni 2010 von den Euro-Mitgliedstaaten als eine zeitlich befristete Zweckgesellschaft mit Sitz in Luxemburg gegründet und ist Kernbestandteil des sogenannten Europäischen Rettungsschirms. Sie kann im Krisenfall Kredite von bis zu EUR 440 Mrd. aufnehmen, indem sie Anleihen als Sicherheit stellt, für die die Euro-Mitgliedstaaten entsprechend ihrem Beitragsschlüssel haften. Diese Kredite werden von der EFSF unter fest definierten Bedingungen an Euro-Mitgliedstaaten weitergegeben, um deren Zahlungsfähigkeit zu sichern und damit die Finanzstabilität im Euroraum insgesamt zu schützen. Damit soll Euro-Ländern geholfen werden, die am Kapitalmarkt wegen ihrer hohen Verschuldung keine Kredite mehr zu tragbaren Zinsen aufnehmen können. Für die Weitergabe eines solchen Kredits ist stets ein einstimmiger Beschluss des EFSF-Direktoriums nötig, das sich aus den Finanzministern der Eurozone zusammensetzt. Auch ist jede Unterstützung durch die EFSF stets an strikte Auflagen im Rahmen eines Anpassungs- und Reformprogramms geknüpft.

440 Milliarden Euro Kredite

Die EFSF ist befugt, bis zu EUR 440 Mrd. Kredite weiterzureichen. Dies nennt man effektives Kreditvergabevolumen. Um die Kredite selbst aufnehmen und weiterreichen zu können, muss die EFSF am Kapitalmarkt Sicherheiten garantieren. Diese Sicherheiten wurden ursprünglich bei 120 Prozent angesetzt und werden als Übersicherung bezeichnet. Eine solche Übersicherung ist nötig, damit die EFSF günstige Zinsen am Markt bekommt. Kre-

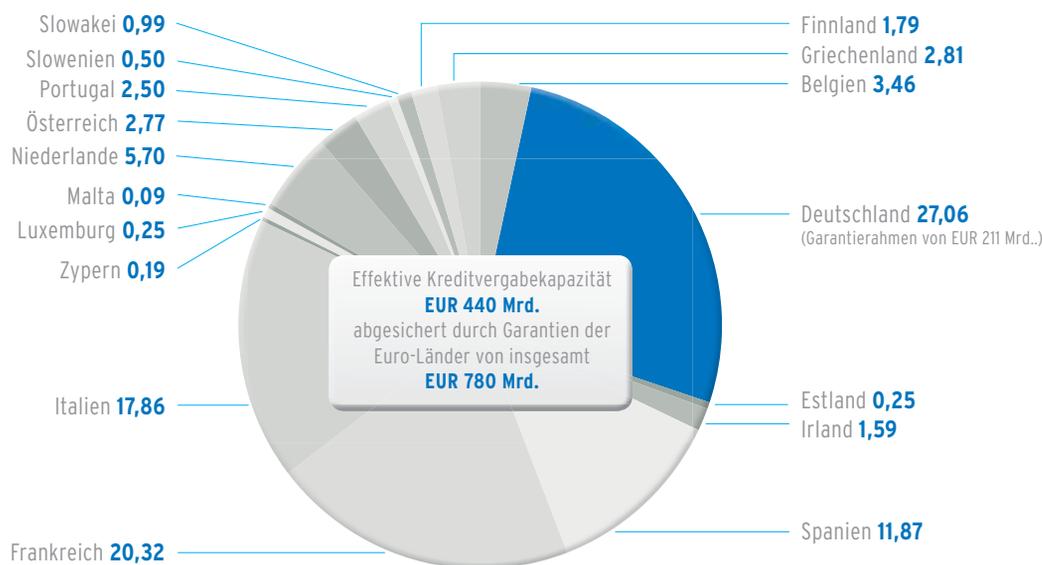
ditvergabevolumen und Übersicherung zusammengenommen sind das Garantievolumen bzw. legen den maximalen Garantierahmen, den die Euro-Mitgliedstaaten bereitzustellen haben.

Änderungen der EFSF

Die Erfahrung der letzten Monate hat gezeigt, dass die EFSF gestärkt werden muss, um flexibler und effektiver agieren zu können. So reichte beispielsweise die Übersicherung nicht aus, um weiterhin günstige Zinsen garantieren zu können. Deshalb muss die EFSF den Übersicherungsbetrag von 120 auf 165 Prozent erhöhen, um auch tatsächlich über ein effektives Kreditvergabevolumen von EUR 440 Mrd. verfügen zu können. Deshalb haben am 11. März 2011 die Staats- und Regierungschefs des Euro-Währungsgebiets im Rahmen eines Gesamtkonzepts zur Krisenbewältigung beschlossen, den maximalen Garantierahmen, den die Euro-Mitgliedstaaten bereitstellen, anzuheben. Die technischen Details dieser „Ertüchtigung“ der EFSF wurden dann mit einer Änderung des EFSF-Rahmenvertrags vom ECOFIN-Rat am 20. Juni 2011 erarbeitet. Das hat zur Folge, dass der maximale Garantierahmen auf EUR 780 Mrd. erhöht wird. Auf diese Weise kann die EFSF ein effektives Kreditvergabevolumen von EUR 440 Mrd. zu günstigen Zinsen bereithalten. Für Deutschland steigt damit der Anteil am maximalen Garantierahmen von EUR 123 auf 211 Mrd.. Neben einer Erhöhung des maximalen Garantievolumens sollen der EFSF weitere Instrumente an die Hand gegeben werden, um flexibler auf die Veränderungen am Markt reagieren und vor allem den jüngst beobachteten erheb-

Die Europäische Finanzstabilisierungsfazilität (EFSF) Quelle: Bundesministerium der Finanzen, Berlin

Anteile der Euro-Länder nach Beitragsschlüssel in Prozent*



* Die Beiträge der einzelnen Euro-Mitgliedstaaten zum Rettungsschirm orientieren sich am prozentualen Kapitalanteil an der Europäischen Zentralbank. Dahinter stehen Wirtschaftskraft und Grösse eines Euro-Landes.

Abweichungen durch Rundung der Zahlen.

lichen Ansteckungsrisiken zwischen den Staaten des Euroraums besser und schneller begegnen zu können. So soll die EFSF nicht nur die Möglichkeit haben, an Euro-Länder Kredite zu vergeben, sondern auch Anleihen eines Euro-Mitgliedstaates auf dem Primärmarkt anzukaufen.

Neue Instrumente der EFSF

Um künftig die neuen Möglichkeiten der EFSF sinnvoll zu nutzen, haben die Staats- und Regierungschefs des Euro-Währungsgebiets am 21. Juli 2011 weitere Massnahmen zur Stärkung der EFSF vereinbart, die auch für den ab Juli 2013 einsatzfähigen ESM fortgelten sollen. So soll die EFSF zusätzlich:

- vorsorgliche Instrumente einsetzen können (z. B. durch Bereitstellung einer vorsorglichen Kreditlinie, ähnlich einem Überziehungskredit bei einem privaten Bankkonto);
- Darlehen an Staaten zur Rekapitalisierung ihrer Kreditinstitute gewähren können, um eine Destabilisierung des Bankensektors zu vermeiden;
- Sekundärmarktinterventionen durchführen können, um sich Marktspekulationen entgegenzustellen.

Die konkreten Details zur praktischen Umsetzung der Beschlüsse und zur detaillierten Ausgestaltung der neuen Instrumente werden gegenwärtig von der Task Force on Coordinated Action (TFCA) ausgearbeitet, die sich aus Regierungsvertretern der Euro-Länder zusammensetzt.

Europäische Finanzstabilisierungsfazilität (EFSF)

Die Europäische Finanzstabilisierungsfazilität (EFSF) wurde als zwischenstaatliches Instrument des sogenannten „Europäischen Rettungsschirms“ eingerichtet und steuert EUR 440 Mrd. zu dessen Garantievolumen bei. Sie wurde als Zweckgesellschaft mit Sitz in Luxemburg gegründet und kann mit Krediten verbundene Hilfsprogramme gegen Auflagen im Rahmen eines EU/IWF-Programms vereinbaren. Diese Kredite refinanziert die EFSF am Kapitalmarkt. Die Euro-Mitgliedstaaten stellen dafür gemäss dem EZB-Kapitalschlüssel anteilige Garantien bereit. Gesellschafter der EFSF sind alle Eurozonen-Mitgliedstaaten, entsprechend ihrem EZB-Kapitalanteil. Geschäftsführer der EFSF ist der Deutsche Klaus Regling. Der Kapitalmarktauftritt der EFSF wird von der Deutschen Finanzagentur als Dienstleister durchgeführt. Im Zuge der Auflösung des Europäischen Rettungsschirms und der Einführung eines permanenten Krisenmechanismus Mitte 2013 wird neben dem EFSM auch die EFSF abgelöst. Am 21. Juli 2011 haben die Staats- und Regierungschefs der Mitgliedstaaten des Euro-Währungsgebiets vereinbart, neue Instrumente zur Flexibilisierung der EFSF zu schaffen (die dann auch für den ESM gelten werden), um die Handlungsfähigkeit zu stärken und um Ansteckungsrisiken zwischen den Staaten des Euroraums besser und schneller begegnen zu können. Die konkreten Details werden derzeit ausgearbeitet.

Quelle: Bundesfinanzministerium, Berlin, 2011

Euro-Dämmerung

Die Banken in Europa sind im Begriff, ihre im Zuge der Finanzkrise beeinträchtigte Glaubwürdigkeit wieder zu festigen. Die Politik ihrerseits hat ein viel grösseres und selbstverschuldetes Problem.

von Johannes J. Schraner

Es ist die Zeit der offenbaren Vertragsbrüche und der kommunikativen Widersprüche. Die Idee einer möglichen Liquiditätskrise in Europa sei komplett falsch. Die Fülle an Sicherheiten im Euroraum sei so gross, dass es gar kein Liquiditätsproblem geben könne. Das sagte zum Beispiel der Präsident der Europäischen Zentralbank Jean-Claude Trichet Ende August auf der informellen Notenbankerkonferenz in Jackson Hole, Wyoming. Der Franzose antwortete damit unmittelbar auf dortige Äusserungen der neuen IWF-Chefin Christine Lagarde.

„Es ist Zeit, europäisch zu denken.“

Angeschlagene Glaubwürdigkeit

Sie hat die europäischen Staaten aufgefordert, ihre Banken zwangsweise in substanziellem Umfang zu rekapitalisieren. Zuerst müsse es dabei um privates Kapital gehen. Notfalls aber müssten öffentliche Geldmittel eingesetzt werden. Die ehemalige französische Finanzministerin empfahl, den Europäischen Finanzstabilitätsfonds (EFSF) oder andere Fonds einzusetzen. Die Rekapitalisierung sei dringend. Welches Wort ist jetzt wichtiger und wirklich wahr? Das des EZB-Präsidenten oder das der IWF-Chefin? Sicher ist, dass solche Widersprüche ein Glaubwürdigkeitsproblem für Finanz- und Geldpolitiker schaffen. Eine angeschlagene Glaubwürdigkeit aber ist ein schlechter Ratgeber für die erfolgreiche Bewältigung von Krisensituationen. Das zeigt sich in zunehmendem Masse im Fall von Griechenland.

Banken werden nicht verschont

Am 21. Juli 2011 mussten die Finanzminister der Eurozone er-

neut nach Brüssel eilen, um ein zweites Hilfspaket für Hellas zu schnüren. Die Minister erweiterten den sogenannten Rettungsschirm, die European Financial Stability Facility (EFSF) mit Sitz in Luxemburg, auf EUR 440 Mrd.. Der Fonds stellt inzwischen nicht nur eine Zahlungsgarantie aus Steuergeldern der übrigen EU-Länder dar. Er soll auch Anleihen kriselnder Staaten am Markt aufkaufen und bei drohenden Krisen vorbeugende Kredite vergeben können. Am Tag vor dem Krisengipfel in Brüssel präsentierte das Institute of International Finance (IIF) sein eigenes Modell, wie die Sanierung des griechischen Staates gelingen könnte. Bis Mitte 2014 bezifferte der internationale Finanzverband den Finanzbedarf Griechenlands auf insgesamt EUR 173 Mrd.. Private Gläubiger sollen sich gemäss IIF-Vorstellungen mit EUR 17 Mrd. daran beteiligen. Bisher halten Private rund EUR 150 Mrd. an griechischen Staatsanleihen. Der Anteil von Banken und Versicherungen daran liegt bisher bei niedrigen zehn Prozent. Präsident des IIF ist Josef Ackermann, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Bank. Zusammen mit Baudoin Prot, dem Verwaltungsratspräsidenten der französischen Grossbank BNP Paribas, nahm Ackermann als aktiver Beobachter am Krisengipfel teil. Zwar sitzen die Banken in der zweiten Reihe am Verhandlungstisch und können damit Einfluss nehmen. Am Ende entscheidet jedoch die Politik allein. Und die muss darauf achten, dass die Lösungen auch dem Wahlvolk verkauft werden können. Nach den verschiedenen Rettungsaktionen in der Finanzkrise ist in der Bevölkerung die Akzeptanz für ein Modell, das die Banken schont, allerdings nicht mehr vorhanden.

Der Finanzkrise folgt die Politikkrise

Dass die Banken seit dem Ausbruch der Finanzkrise im Herbst 2008 gegenüber der Allgemeinheit ein gewisses Glaubwürdigkeitsproblem zu bewältigen haben, dürfte unbestritten sein. Es gibt



allerdings auch erste Zeichen, dass die Politiker in den EU-Staaten im Begriff sind, ein noch viel grösseres Glaubwürdigkeitsproblem zu bekommen. Auf die Finanzkrise könnte also eine Politikkrise folgen. „Über viele Jahre haben einzelne Euro-Staaten falsche Zahlen geliefert, ihre Staatsausgaben ausufern lassen und über desolate Finanzen und mangelnde Wettbewerbsfähigkeit hinweggesehen“, stellte Christian Wulff kürzlich am Lindauer Nobelpreisträgertreffen nüchtern fest. Und nun erschienen diese Staaten wie Getriebene der Finanzmärkte. Immer öfter trafen die Staaten eilig weitreichende Entscheidungen kurz vor Börsenöffnung, anstatt den Gang der Dinge längerfristig zu bestimmen.

Unangenehme Wahrheiten

Einer, der diese unangenehmen Wahrheiten bereits 2004 klar und deutlich formulierte, war ausgerechnet Klaus Regling. Der erste Leiter der European Financial Stability Facility (EFSF) warnte bereits damals vor den Folgen der Statistikklügen des griechischen Staates, der über viele Jahre sein Haushaltsdefizit verschleierte. Die Griechen hatten zum Beispiel Haushaltsdaten aus mehreren Bereichen wie Militär und Soziales nicht vollständig erfasst. „Eine Währungsunion erfordert Rechtschaffenheit“, brachte es der ehemalige Berater auf den Punkt. Regling wechselte nach seinem Rücktritt als Generaldirektor in die Europäische Kommission in Brüssel. Auch dort warnte der Deutsche vor den Folgen der notorischen Verletzungen des Maastrichter Stabilitätspakts durch Deutschland und Frankreich. Geholfen haben Reglings Auftritte wenig. Deutschland und sein damaliger Finanzminister Hans Eichel brachen lächelnd die Regeln des Stabilitätspakts und Griechenland trickste mit seinen Schulden bis an den Rand des Bankrotts. „Die Maastrichter Verträge, die den Mitgliedstaaten eine Verschuldungsobergrenze in der Neuverschuldung von drei Prozent und in der Gesamtverschuldung von 60 Prozent des

Bruttoinlandsprodukts setzen, sind gebrochen worden“, stellte kürzlich der ehemalige Bundesverfassungsrichter Paul Kirchhof fest. Auch die Verträge, die eine strikte Unabhängigkeit der Europäischen Zentralbank sicherten und sie allein auf die Geldwertstabilität verpflichteten, sie also von fiskalpolitischen Massnahmen fernhielten, würden nicht beachtet.

Rückbesinnung auf die Europäische Idee

Regling und Kirchhof sind nicht die einzigen, die aussprechen, was viele bereits damals wussten. Wie aber könnte die jetzt drohende Politikkrise abgewendet werden? „Es ist Zeit, europäisch zu denken“, fordert zum Beispiel Kirchhof. In einer für alle EU-Staaten kritischen Situation seien alle gesellschaftlichen Gruppen gefordert, sich auf die Grundlagen der europäischen Idee zu besinnen und die Weiterentwicklung der Integration zu werben, sagt auch Dieter Hundt. Der Präsident der Deutschen Arbeitgeberverbände weist darauf hin, dass die Währungsunion eine politische Union brauche. Gerade in der gegenwärtigen Schuldenkrise brauche es zumindest für die Euro-Länder den nächsten grossen Schritt zur Vertiefung der Integration. „Der Euro ist der erste Schritt zum Beginn der Vereinigten Staaten von Europa“, erklärte Yves-Thibault de Silguy, der damalige für die Euro-Einführung verantwortliche EU-Kommissar in Brüssel. Möglicherweise haben die regelmässigen Vertragsbrüche von Finanzministern vor allem in grossen EU-Ländern diesen Traum bereits zum definitiven Scheitern verurteilt.

Warum Public Affairs nötig sind

Public Affairs bedeutet die Pflege von Beziehungen im gesellschaftspolitischen Umfeld. Für den Liechtensteinischen Bankenverband gehören Public Affairs zu den Schwerpunkten der Tätigkeit und werden immer wichtiger.

von Simon Tribelhorn

Wer Public Affairs hört oder liest, denkt oft gleichzeitig an den Begriff Lobbying. Auch werden teilweise negative Assoziationen hervorgerufen: Einflüsterer oder im „Halbdunkel operierende Lobbyisten“. Dabei steckt hinter dem Begriff weit mehr. Die Wirtschaft und insbesondere die Finanzindustrie kommt heute kaum mehr ohne Public Affairs aus. Gerade die Finanzkrise hat gezeigt, wie stark politische Entscheide wirtschaftliche Rahmenbedingungen beeinflussen können. Ein konstruktiver Dialog zwischen Wirtschaft und Politik ist deshalb umso wichtiger und beidseitig erwünscht. Eine Arbeit im „Halbdunkel“ ist da gar nicht möglich.

Komplettes Bild wichtig

Viele Parlamentarier müssen sich im Zuge zunehmender Regulierungen mit immer mehr Dossiers und Themen befassen. Sie sind deshalb dankbar für Informationen aus erster Hand und ein persönliches Gespräch, sofern sie nicht in ihrer Meinungsbildung bedrängt werden. Die persönlichen Gespräche ermöglichen ihnen, ihre Arbeit wesentlich effizienter zu erledigen, als das tägliche Lesen von stapelweisen Dossiers. Für Letzteres haben gerade Parlamentarier heute sehr professionell ausgebildete Mitarbeitende, die ihnen die Dossiers aufbereiten. Das war vor Jahren noch nicht der Fall. Um Themen und Fakten besser zu beurteilen, verlassen sich Politiker oft auch auf ihre Erfahrung. Sie können ein Vis-à-vis auf persönlicher Ebene rasch einschätzen und sich so ein komplettes Bild der jeweiligen Situation machen und ihre eigene Meinung bilden.

Fundierte Kenntnis

Public Affairs müssen im Gegensatz zum klassischen Lobbying nicht zwingend ein konkretes Anliegen haben. Im Lobbying geht es oft darum, die Interessen der jeweils einen Seite bei der anderen – der politischen – anhand konkreter Fälle zu vertreten,

beispielsweise bei Gesetzgebungsprozessen. Das heisst, wenn ein politisches Vorhaben konkret wird, werden die Lobbyisten aktiv. Denn ein Politiker kann nicht über ein Gesetz, ein Dossier, einen Vorstoss entscheiden, ohne alle Betroffenen fundiert gehört zu haben. Ein Lobbyist zeigt die Konsequenzen eines möglichen Gesetzes für die von ihm vertretene Branche auf und kann Optimierungsvorschläge einbringen. Am Ende will auch die Politik Gesetze einbringen, die nachhaltig und für alle Beteiligten umsetzbar sind. Auch wenn die Politik nicht alle Interessen (teilweise auch bewusst) berücksichtigen wird, so trifft sie ihre Entscheide auf der Basis eines breiteren Wissens und kann sie so auch besser vertreten.

Dialog als Prävention

Public Affairs hingegen wirken in der Regel präventiv und greifen weit vorher. Interessenvertreter – wie beispielsweise der Liechtensteinische Bankenverband – sind bemüht, in persönlichen Gesprächen die Situation des Finanzplatzes korrekt darzustellen. Daran ist keine spezielle Forderung gebunden. Und doch hat es in besserer Kenntnis der Gesamtsituation Einfluss auf politische Entscheidungen und Wortmeldungen – die allein schon Reputationsschaden verursachen können. Es kommt gut an, wenn sich jemand aufmacht, persönlich vorspricht und die Faktenlage sachlich darlegt. Gleichzeitig dienen persönliche Gespräche und Kontakte auch zum Einholen von Informationen, Stimmungen und Meinungen. Es ist für Liechtenstein wichtig, zu wissen, wie beispielsweise deutsche Parlamentarier über den Finanzplatz denken, welche Fakten sie vorliegen haben und welche (politischen) Ziele sie verfolgen. Nur so kann langfristig ein sachliches und vor allem ehrliches Miteinander möglich sein. Insofern sind die Public Affairs keine Einbahnstrasse, sondern ein Geben und Nehmen, das von beiden Seiten sehr geschätzt wird.



Public Affairs im Ausland

Die Public-Affairs-Arbeit ist eine sehr intensive, eine Feldarbeit. So ist die Spitze des Bankenverbands in Berlin, aber auch in anderen für den Finanzplatz Liechtenstein wichtigen Städten und Ländern vor Ort, um mit Exponenten Einzelgespräche zu führen. Die Parlamentarier investieren bei extrem engen Agenden viel Zeit in diese bilateralen Gespräche. Gleiches gilt für Brüssel. Als einer der Tagungsorte des Europäischen Parlaments und Sitz der Europäischen Kommission hat Brüssel für den Bankenplatz Liechtenstein grosse Bedeutung. Eine wichtige Aufgabe ist es dabei, die Problematik der Kleinstaaten im Regulierungsgefüge aufzuzeigen und mitzuhelfen, kleinstaatverträgliche Lösungen zu entwickeln. In den vergangenen Jahren hat der liechtensteinische Bankenverband den Schwerpunkt seiner Kommunikationstätigkeit denn auch auf den Auf- und Ausbau eines Netzwerks zu Stakeholdern aus Politik, Wirtschaft und Medien mit Fokus Deutschland, Schweiz, Österreich und Europäische Union gelegt. Seit Ausbruch der weltweiten Finanzkrise hat sich das Gewicht der politischen Themen verschoben, die grossen Herausforderungen im Zusammenhang mit Staatsschulden, Rettungsschirm und anderen Themen setzten neue Prioritäten. Liechtenstein rückt dabei auch in den Hintergrund des Interesses. Es wird, gerade bei den Parlamentariern, anerkannt, dass sich Liechtenstein kooperativ zeigt und die europäische Integration ernst nimmt. Jedoch muss darauf geachtet werden, dass der liechtensteinische Finanzplatz nicht vom Radar verschwindet. Dies auch in Anbetracht dessen, dass die meisten Finanzplätze in Europa und weltweit mobil machen und sich neu positionieren. Über Jahre hinweg wurden deshalb intensiv Kontakte zu Parlament, Medien und Wirtschaft gepflegt. Trotz der Zumwinkel-Affäre 2008, die ohne Zweifel Reputationsschaden hinterliess, konnte langfristig das Beziehungsnetz ausgebaut und die Fakten geklärt und dargelegt werden. Der Bankenverband und

seine Exponenten geniessen grosses Vertrauen in den politischen Gremien.

... und auch im Inland

Und auch in Liechtenstein selbst ist die Public-Affairs-Arbeit wichtig. Der Finanzplatz genießt dank seiner wirtschaftlichen Grösse Vertrauen im Land und erfährt Aufmerksamkeit. Dennoch sind viele Themen auf der politischen Agenda, die seitens des Finanzplatzes als noch nicht erfüllt angesehen werden. Ein Beispiel dafür ist die Zuwanderungspolitik für eine leichtere Gewinnung von dringend benötigtem Fachpersonal und Führungskräften. Ebenso sind die Steuerabkommensverhandlungen weiterhin aktuell. Der Finanzplatz muss deshalb auch im Inland permanent an seiner Reputation arbeiten. Für die Durchsetzung politischer Themen gegenüber Parlament und Regierung muss langfristig ein Goodwill auch in der Bevölkerung – die schlussendlich indirekt über die meisten Themen via Wahl und Abstimmung mitredet – aufgebaut werden.

Im Lichte der Fakten

Public Affairs sind also je länger, je wichtiger. Ohne sie ist ein konstruktiver Dialog und damit ein besseres Verständnis der Situation am liechtensteinischen Finanzplatz nicht möglich. Selbstverständlich obliegt es jedem Politiker, jeder Politikerin am Ende des Tages selbst, eine politische Entscheidung zu treffen. Sei dies zugunsten oder zuungunsten Liechtensteins. Aber die Fakten müssen auf dem Tisch sein und in die Entscheidung einbezogen werden. So finden die Prozesse im Lichte der Fakten und nicht im Halbdunkel der Einflüsterer statt.

SRI bekommt ein neues Gesicht

Nachhaltige Geldanlagen (Socially Responsible Investments / SRI) verzeichneten in den letzten Jahren eine stark wachsende Aufmerksamkeit in Medien, Märkten und Unternehmen. Inzwischen stellt sich eine neue Herausforderung: Sich zurechtzufinden. Ein spezialisierter Navigator ist daher wichtiger denn je.

von Oliver Oehri

Gerade in der heutigen Zeit ist Nachhaltigkeit mehr als nur ein reines Schlagwort. Die Erkenntnis, dass der Klimawandel, die Übernutzung von Ressourcen, der steigende Energiebedarf und die zunehmende Nahrungsmittelknappheit eine Bedrohung für das Wohl der Menschheit darstellen, hat in den letzten Jahren grosse Anstrengungen ausgelöst, nach nachhaltigen Lösungen zu suchen. Längst haben diese Lösungen ihren Weg in die Kapitalmärkte gefunden. Rund um den Globus findet eine ständige Zunahme von unterschiedlichsten Marktteilnehmern mit einer Vielfalt von SRI-Produkten und -Dienstleistungen statt. Eine neue Herausforderung stellt sich: Sich zurechtzufinden. Ein spezialisierter Navigator ist daher wichtiger denn je. Fragen wie: „Welche Arten von SRI gibt es?“ „Wer sind die Akteure in SRI?“ „Nach welchen Nachhaltigkeits-Kriterien soll die Investmententscheidung fallen?“ stehen im Mittelpunkt. Um die Suche zu erleichtern, gibt es nun eine Online-Plattform, die SRI-Akteure in ihrer Vielfalt weltweit zusammenführt: yourSRI.com.

Ein neuer Fokus

Durch die Globalisierung ist die Welt zusammengerückt. Entscheidungen eines Marktteilnehmers betreffen vermehrt auch andere. Das wurde uns nicht zuletzt auch durch die jüngsten Ereignisse in der Wirtschaftswelt bewusst. Reicht es noch, ausschliesslich die

klassischen Investitionskriterien Rentabilität, Liquidität und Sicherheit zu berücksichtigen? Einige Investoren haben diese Frage bereits für sich beantwortet. Sie ergänzen die klassischen Kriterien um die Aspekte Umwelt, Gesellschaft und Governance.

„Reicht es noch, nur die Kriterien Rentabilität, Liquidität und Sicherheit zu berücksichtigen?“

Doppelte Rendite in einem aufstrebenden Markt

Anlagen, die die klassischen Kriterien um die Aspekte Umwelt, Gesellschaft und Governance ergänzen, besitzen viele Bezeichnungen. Eurosif, der europäische Verband für Nachhaltige Geldanlagen, hilft und ermöglicht eine internationale Verständigung mittels nur dreier Buchstaben: SRI. SRI strebt nach einer doppelten Rendite, die Verbesserung des Risiko-Ertrags-Verhältnisses bei gleichzeitiger Berücksichtigung von Nachhaltigkeit in der Wirtschaft. SRI verändert so die Finanzwelt von heute und formt sie positiv für Generationen von morgen. So überrascht es nicht, dass SRI seit Jahren ein stark überdurchschnittliches Marktwachstum

Welcome — yourSRI — Socially Responsible Investments

yourSRI Membership
List your Company

About SRI About you Demo Membership Company Sponsoring Support

yourSRI Search

yourSRI Map (SRI Company Activities)

Worldwide

- 330 Asset Management & Investments
- 279 Consulting & Advisory
- 84 Education
- 64 Rating & ESG Information
- 129 Research

yourSRI News

Book on sustainable investments for institutional investors
An Introduction with Contributions from Industry Experts and Case Studies
Independent Capital Management AG

Get yourSRI Membership

Just sign in and get your Membership now
read more

List your Company

verzeichnet. Laut Studien von Eurosif wurden bereits Ende 2009 rund EUR 5 Bill. in SRI investiert. Die Ausprägung von SRI ist so vielfältig wie die Bedürfnisse verschiedener Investoren. Längst besteht keine Einschränkung mehr in der Auswahl der Anlageklassen – Aktien, Obligationen, Immobilien bis hin zu Private Equity. Zudem fordern immer mehr Anleger vermehrt eine sichtbare Wirkung ihrer Anlageentscheidung, so erfreuen sich Themen wie Landwirtschaft, Wasser, Mikrofinanz, Fair Trade, erneubare Energien grosser Beliebtheit. Immer mehr innovative Marktteilnehmer erkennen dies und wenden sich SRI zu.

„Längst besteht keine Einschränkung mehr in der Auswahl der Anlageklassen.“

Globales Online-Portal

yourSRI.com steht für ein globales Online-Portal, das für alle Arten von SRI-Akteuren geschaffen wurde – sei es Asset Management & Investment, Rating, Consulting & Advisory, Research oder Education. Zum einen ermöglicht yourSRI eine individu-

alisierte und strukturierte Suche. Zum anderen ist yourSRI für Unternehmen ein wirkungsvoller Weg, um ihre SRI-Aktivitäten global zu präsentieren. Ob nun der Fokus auf Impact-Themen wie erneuerbare Energie, Wasser und Waldbewirtschaftung liegt oder gezielt Ausschluss-Themen wie Tierversuche vermieden werden sollen. Ob nun eine favorisierte Form des Investierens oder eine spezifische Ausbildung in einem bestimmten Land im Mittelpunkt steht – yourSRI ermöglicht eine Orientierung. Die gewonnenen Präferenzen können anschliessend individuell hinterlegt und jederzeit aktualisiert werden. yourSRI.com ist ein wirkungsvoller Weg, sich aktiv für Nachhaltigkeit zu engagieren. Unternehmen ermutigen, ihren Einfluss auf Gesellschaft, Umwelt und Governance zu fördern, nachhaltige sowie soziale Impact-Themen voranzutreiben und damit einen Beitrag zu einer besseren Zukunft zu leisten.

Banking 4 You

Liechtensteinischer Bankenverband unterwegs in den Schulen

In Zusammenarbeit mit seinen Mitgliedsbanken hat der Liechtensteinische Bankenverband interaktive und altersgerechte Schulstunden rund um die Themen Bank und Ausbildungen bei einer Bank erarbeitet.

von Anita Hardegger

Im Mittelpunkt des Bankgeschäfts steht der Mensch: Die Kunden auf der einen Seite und die Mitarbeitenden auf der anderen Seite. Gut und vielseitig ausgebildeter Nachwuchs war und ist für den langfristigen Erfolg der Banken entscheidend. So hat der erste offizielle Lernende bereits am 1. August 1924 seine Ausbildung bei einer Bank in Liechtenstein begonnen! Mittlerweile befinden sich rund 100 junge Frauen und Männer in der Grundausbildung bei einer Bank in Liechtenstein. Um die Jugend bereits frühzeitig zu orientieren, geht der Liechtensteinische Bankenverband nun auch direkt an die liechtensteinischen Schulen. Dabei ist neben den Ausbildungsperspektiven auch der generelle Umgang mit den Risiken und Chancen von Finanzentscheidungen ein Thema. Seit diesem Frühjahr konnten bereits verschiedene Lehrveranstaltungen, die unter dem Namen Banking 4 You laufen, an Realschulen in Liechtenstein und dem 10. Schuljahr durchgeführt werden. Es wurde mit einem Angebot für Realschulen und dem 10. Schuljahr gestartet, aktuell wird es für die ganze Sekundarstufe I ausgebaut. Ziel ist es, zielgruppen- und altersgruppengerechte Angebote für verschiedene Schulstufen anzubieten. Das Angebot ist modular aufgebaut, die Lehrpersonen entscheiden, welche Module mit ihrer Klasse durchgeführt werden sollen.

Modul 1: Der erste Schritt ins Bankgeschäft

Auf Basis eines neu gestalteten Faltblatts mit dem Titel „Der erste Schritt ins Bankgeschäft“ werden den Schülerinnen und Schülern die verschiedenen Ausbildungsmöglichkeiten bei einer

Bank vorgestellt und die Entwicklungsmöglichkeiten nach der ersten Ausbildung aufgezeigt. Dabei werden ihnen auch die Anforderungen an Bewerber für eine Ausbildung im Bankgeschäft dargestellt. Dazu zählen nicht nur gute Schulnoten, sondern auch Umgangsformen und Eigenschaften wie Zuverlässigkeit und Ehrlichkeit. Die Schüler lernen im ersten Modul, wie man sich bei einer Bank bewirbt und im Vorstellungsgespräch präsentiert. Letzteres wird im Rahmen dieses Moduls auch geübt.

„Neben Ausbildungsperspektiven ist auch der generelle Umgang mit Finanzentscheidungen ein Thema.“

Modul 2: Bewerbung – kein Problem

Der erste Kontakt, den junge Menschen mit einem Ausbildungsbetrieb herstellen, ist meistens via Bewerbungsdossier. Diese Unterlagen sind eine Art Visitenkarte, die darüber entscheiden kann, ob eine Schülerin oder ein Schüler eine Chance bekommt und zu einem Vorstellungsgespräch eingeladen wird. Im zweiten Modul von Banking 4 You wird vertieft darauf eingegangen, worauf die Ausbildungsbetriebe in einem solchen Dossier achten, wie sie sich auf ein Vorstellungsgespräch vorbereiten können, was mögliche Fragen sind, und die Schüler können den Ablauf des Gesprächs in der Realität intensiv üben.



Modul 3: Wie funktioniert eine Bank?

Wie funktioniert eine Bank und wozu braucht man überhaupt Banken? Was für eine Rolle spielt Geld? Wie funktioniert ein Bankautomat? Zusammen mit den Schülerinnen und Schülern werden im dritten Modul des Programms Antworten zu diesen oder anderen Fragen rund um das Thema Bank und Geld erarbeitet.

„Das Bewerbungsdossier ist eine Art Visitenkarte.“

Modul 4: Mein erster Lohn

Für viele junge Menschen stellt der erste Lohn eine Herausforderung dar. Die neue finanzielle Freiheit verführt zu Ausgaben, die das Konto schneller leeren, als es die nächste Lohnzahlung wieder auffüllen kann. Im vierten Modul von Banking 4 You lernen die Schülerinnen und Schüler, wie man mit einfachen Tricks Kontrolle über seine Ausgaben behält. Die Schülerinnen und Schüler stellen ihr erstes Budget auf, bekommen aufgezeigt, wie Schulden entstehen können, und erfahren mehr über verschiedene Kreditformen und deren Risiken.

Modul 5: Finanzplatz Liechtenstein

Das fünfte Modul von Banking 4 You zeigt den Schülerinnen und Schülern die Bedeutung des Finanzplatzes für Liechtenstein

auf. Sie lernen verschiedene Kennzahlen kennen und erfahren mehr über die Struktur des Finanzplatzes. Wichtige Finanzplatzthemen wie beispielsweise das Bankkündengeheimnis werden erklärt und diskutiert.

„Das grossartige Angebot des Liechtensteinischen Bankenverbands konnte den Jugendlichen wertvolle Tipps und Hinweise rund um das Thema Bewerbung und Bewerbungsgespräch vermitteln. Dabei erhielten die Zuhörerinnen und Zuhörer unter anderem die Gelegenheit, fiktive Bewerbungsmappen aus der Sicht der Lehrfirma kritisch zu prüfen und Teile eines Bewerbungsgesprächs durchzuspielen und zu bewerten.“

Manlio Rizzo, Realschule Schaan

„Der Besuch des Bankenverbands hat uns ausnehmend gut gefallen. Ich würde mich freuen, wenn ich Sie im nächsten Jahr wieder an unserer Schule sehen würde.“

Ulla Racz, Realschule Eschen

Kluge Fragen stellen

Ariel Sergio Goekmen ist Vorsitzender der Geschäftsleitung und Christian Reich stellvertretender Vorsitzender der Geschäftsleitung der Kaiser Partner Privatbank AG. Das BANKENMAGAZIN sprach mit ihnen über die Chancen des modernen Private Bankings und den Standort Liechtenstein.

Interview mit Ariel Sergio Goekmen und Christian Reich

Herr Goekmen, Sie waren mehr als 20 Jahre in der Kundenberatung tätig. Was fehlt Ihnen am meisten am Kontakt mit den Kunden?

Dank meinem Geschäftsleitungskollegen Herrn Christian Reich habe ich die Freiheit, mich vor allem auf die Arbeit mit Kunden und deren Vertreter zu fokussieren. Dies mache ich etwa zu 50 bis 75 Prozent der Bürozeit, was für die Funktion relativ viel ist. Oft bin ich büroabwesend und Herr Reich hält die Stellung in der Bank mit sicherer Hand. Ohne seine zuverlässige Rückendeckung wäre es für mich schwierig, mich dem zeitintensiven Kundenkontakt zu widmen.

Herr Reich, Sie waren einige Jahre bei der Finanzmarktaufsicht Liechtenstein. Welche Erfahrungen können Sie in Ihre jetzige Aufgabe einbringen?

Als Erstes sicher die Möglichkeit, sich einmal auf die Seite des Regulators begeben zu haben. Dabei wird man sich bewusst, wie herausfordernd es ist, einen Regulierungsprozess zu moderieren, in dem so viele sehr unterschiedliche Interessen aufeinandertreffen. Diese Methodenkompetenz und Erfahrung ist in schwierigen Lösungsfindungsprozessen in einer Unternehmung zum Beispiel bei einer Umstrukturierung hilfreich. Natürlich sind aber die Erfahrungen in der Bankenaufsicht für meine heutige Funktion als Leiter der Operations sehr wichtig. Dieses Wissen kann ich in der Bank im Tagesgeschäft und im Risk Management einsetzen. Zudem lernt man in der Aufsicht sehr viel zum Thema Kommunikation.

Wo sehen Sie künftig die grössten Herausforderungen für die Finanzbranche?

Goekmen/Reich: Die immense Verschuldung vieler Staaten sowie die finanziellen Schwierigkeiten bedeutender Banken haben einen erheblichen Vertrauensverlust in der Finanzwirtschaft zur Folge. Diesem entgegenzuwirken, ist eine der grossen Herausforderungen der nächsten Jahre. Da hilft es sehr, dass die Kaiser Partner Privatbank finanziell sehr gut ausgestattet ist und mit einer äusserst defen-

siven Risikopolitik grosse Sicherheit bietet. Weiter ist zu beachten, dass die heutigen und zukünftigen Kunden des Finanzplatzes immer besser informiert und sehr international ausgerichtet sind. Das heisst, ihre Ansprüche werden komplexer und anspruchsvoller. Kompetente Dienstleistungen aus einer Hand werden immer mehr der Schlüssel zum Erfolg sein. So bietet unsere Bank basierend auf den Responsible-Investing-Prinzipien in enger Zusammenarbeit mit dem Team von Klaus Wellershoff Anlagestrategien und Dienstleistungen, welchen Profitabilität, Nachhaltigkeit und Verantwortungsbewusstsein gleichermaßen als Parameter zugrunde liegen, an und kann entsprechend komplexe Kundenwünsche erstklassig erfüllen.

In dieser Ausgabe des Bankenmagazins wird auch das Thema FATCA wieder aufgegriffen. Wie bereitet sich die Kaiser Partner Privatbank darauf vor?

Unsere Kaiser Partner Financial Advisors sind nach SEC reguliert, wir sind daher bestrebt, die rechtlichen Vorlagen wie stets muster-gültig umzusetzen.

Welche Chancen sehen Sie für das moderne Private Banking in Liechtenstein?

Liechtenstein ist Mitglied des EWR sowie des Schweizer Wirtschaftsraums, weist stabile politische Verhältnisse auf, verfügt über gesunde Staatsfinanzen, ist schuldenfrei und weist ein AAA-Rating auf und verfügt mit dem Schweizer Franken über eine stabile Währung. Das sind schon sehr gute Voraussetzungen für das Private Banking. Die Positionierung des Finanzplatzes durch die Liechtenstein Erklärung aus dem Jahr 2009 hat dem Land in einem durch rasche Veränderungen gekennzeichneten Umfeld neue Chancen eröffnet. Die Zusammenarbeit in Steuerfragen, zu der sich der Staat bekennt, erfolgt dabei im langfristigen Interesse des Kunden. So sollen durch entsprechende Abkommen der berechnete Schutz der Privatsphäre sowie der Schutz von Vermögen gesichert sowie die latenten Risiken unversteuerten Altvermögens einer Lösung zugeführt werden. Mit

Ariel Sergio Goekmen

Dr. Ariel Sergio Goekmen ist Vorsitzender der Geschäftsleitung der Kaiser Partner Privatbank AG. Goekmen studierte berufsbegleitend und hält ein Doktorat in Business Administration und einen LL.M in Wirtschaftsrecht. Seine beruflichen Wurzeln schlug Goekmen buchhalterisch in einem Zürcher Treuhandbüro, bevor er 1986 ins Bankgeschäft bei der ZKB wechselte. Er war sieben Jahre im Privatkundengeschäft der Bilfinanz und Verwaltung AG (LGT) tätig, danach bei der Bank Leu AG (CS), Cantrade Privatbank AG (UBS) und schliesslich über zehn Jahre bei der Credit Suisse, wo er vor allem für UHNWI Kunden zuständig war.

**Christian Reich**

Christian Reich ist stellvertretender Vorsitzender der Geschäftsleitung der Kaiser Partner Privatbank AG. Er studierte berufsbegleitend Betriebsökonomie und ist eidg. dipl. Bankfachmann. Seine Laufbahn startete er bei der Appenzell-Ausserrhodischen Kantonalbank. Nach einem Engagement bei der UBS übernahm er Verantwortung bei einer Raiffeisenbank, wo er die Kundenfront sowie die Kreditabteilung führte. Im Jahr 2000 ging er als Projektleiter zum Schweizerischen Verband der Raiffeisenbanken. Zuletzt war er stellvertretender Vorsitzender der Finanzmarktaufsicht Liechtenstein und verantwortete dabei den Bereich Banken- und Wertpapieraufsicht.



dem Abkommen mit Grossbritannien hat Liechtenstein beispielhaft eine innovative und attraktive Lösung verhandelt, die es Kunden erlaubt, ausschliesslich über Liechtenstein unbesteuerter Gelder in Grossbritannien zu Vorzugsbedingungen nachzusteuern und ihr Vermögen uneingeschränkt zu nutzen. Unter diesen Voraussetzungen und einem an den Bedürfnissen der Kunden orientierten Dienstleistungsangebot haben liechtensteinische Unternehmen durchaus Chancen, auch in Zukunft im Markt zu bestehen.

Die Kaiser Partner Privatbank AG ist neben Liechtenstein auch in Zürich sehr aktiv. Welche Chancen bieten die jeweiligen Standorte aus Ihrer Sicht?

Wie so oft ist es die Symbiose von Standorten, die für den Mehrwert gegenüber dem Kunden zählen: Zürich mit seinem Finanzzentrum, seiner Nähe zum Flughafen, seinen Netzwerken und einer vorteilhaften Jurisdiktion, die wir zum Beispiel für unser Family Office, für das US-Vermögensverwaltungsgeschäft und für schweizbasierte Treuhandlösungen nutzen. Vaduz ist mit unserem Hauptsitz, den kompetenten internationalen Bank- und Treuhandspezialisten, den „EU-passported“ Fondslösungen und den lang etablierten Kundenbeziehungen ein wichtiger Standort.

Was macht Ihrer Ansicht nach Liechtenstein zu einem attraktiven Finanzplatz und was bräuchte es allenfalls dringend noch dazu?

Wie schon ausgeführt sind verschiedene Standortfaktoren für den Erfolg des Finanzplatzes mitverantwortlich, so ein stabiles rechtliches Umfeld, ein modernes, wirtschaftsfreundliches Steuerrecht, die langjährige Erfahrung in der Vermögensverwaltung. Wichtig ist jedoch, dass es dem Finanzplatz auch gelingt, sich strategisch so zu positionieren, dass er den Kunden einen sichtbaren Mehrwert für die Abdeckung ihrer Bedürfnisse bietet.

Wie beurteilen Sie die in der Roadmap 2015 verankerte gemeinsame Strategie der Finanzplatzakteure?

Wir begrüßen jede Initiative der Finanzindustrie, gemeinsam mit der Politik weiter an der strategischen Ausrichtung und ihrer Umsetzung zu arbeiten. Wichtig erscheint uns, dass die Veränderungen, die auf uns zukommen, in die Strategie einfließen und so den Finanzplatz für die internationale Kundschaft attraktiv machen. Es ist wichtiger denn je, dass Wirtschaft und Politik mit einer Stimme eine Erfolg versprechende Strategie verfolgen und mit einer überzeugenden Marktkommunikation begleiten.

Wie wichtig ist die Abkommenspolitik der Regierung für die Banken aus Ihrer Sicht?

Die Abkommenspolitik ist von zentraler Bedeutung. Sie entscheidet über die zukünftigen Erfolgchancen des Finanzplatzes und über das Vertrauen der Kunden in den Finanzplatz. Die internationale Mobilität, die Unsicherheit auf den Finanzmärkten und die damit steigende Bedeutung der Asset Protection sowie langfristige, verantwortungsbewusste Investmententscheidungen der Kunden verlangen nach einem Finanzplatz, der Rechtssicherheit sowie steuertransparente Lösungen anbietet. Durch Abkommen, die Liechtenstein klar positionieren und einen sichtbaren Mehrwert für die Kunden des Finanzplatzes generieren, wird die Zukunft entscheidend geprägt.

Welche Eigenschaften muss ein Private Banker heute mitbringen?

Zuhören können, interessiert sein, kluge Fragen stellen können, vernetzte Kompetenz, kulturelle Tiefe und breite Allgemeinbildung, Geduld und Disziplin, Anstand und Bescheidenheit, Teamfähigkeit.

Sie sind beide noch relativ frisch in Ihren Funktionen. Wenn Sie einen Wunsch an die Branche, die Politik oder die Aufsicht frei hätten, wie würde dieser lauten?

Fördern wir weiter den Platz Liechtenstein, die Engmaschigkeit des Orts ist ein nicht kopierbares Netzwerk, das wir der Welt voraus haben!

REDAKTION

Simon Tribelhorn,
Geschäftsführer,
Liechtensteinischer
Bankenverband



Anita Hardegger,
Personalentwicklung/
-strategie,
Liechtensteinischer
Bankenverband



Esther Eggenberger,
Assistentin der
Geschäftsleitung,
Liechtensteinischer
Bankenverband



GASTAUTOREN DIESER AUSGABE

Oliver Oehri,
Managing Partner,
CSSP – Center for
Sustainable Products



Guido Mingels,
Journalist



Johannes J. Schraner,
freier Autor und
EU-Experte



Aufmerksamkeit



© fotolia, Frank Oberle

Nachgelesen

Aufmerksamkeit ist die Zuweisung von (beschränkten) Bewusstseinsressourcen auf Bewusstseinsinhalte, beispielsweise auf Wahrnehmungen der Umwelt oder des eigenen Verhaltens und Handelns, sowie Gedanken und Gefühle. Als Mass für die Intensität und Dauer der Aufmerksamkeit gilt die Konzentration. (Quelle: wikipedia.org / Bleuler 1916/1983).

Zitiert

Glück entsteht oft durch Aufmerksamkeit in kleinen Dingen, Unglück oft durch Vernachlässigung kleiner Dinge.

Wilhelm Busch

Gezählt

In Italien kursiert die Geschichte von einem Grafen, der sehr alt wurde, weil er ein Lebensgeniesser par excellence war. Niemals verliess er das Haus, ohne sich zuvor eine Handvoll Bohnen einzustecken. Er tat dies nicht etwa, um die Bohnen zu kauen. Er nahm sie mit, um so die schönen Momente des Tages bewusster wahrzunehmen und um sie besser zählen zu können. Für jede positive Kleinigkeit, die er tagsüber erlebte – zum Beispiel eine nette Konversation auf der Strasse, das Lächeln seiner Frau und Lachen seiner Kinder, ein köstliches Mahl, eine feine Zigarre, einen schattigen Platz in der Mittagshitze, ein gutes Glas Wein – kurz: Für

alles, was die Sinne erfreut, liess er eine Bohne von der rechten in die linke Jackentasche wandern. Manche Begebenheit war ihm gleich zwei oder drei Bohnen wert. Abends sass er dann zu Hause und zählte die Bohnen aus der linken Tasche. Er zelebrierte diese Minuten. So führte er sich vor Augen, wie viel Schönes ihm an diesem Tag widerfahren war, und freute sich des Lebens. Und sogar an einem Abend, an dem er bloss eine Bohne zählte, war der Tag gelungen, hatte es sich zu leben gelohnt (Quelle: Horst Conen – Optimisten brauchen keinen Regenschirm).

Erzählt

Der Indianer und die Grille

Ein Indianer, der in einem Reservat wohnte, besuchte seinen weisen Freund in der Grossstadt. Er war verwirrt vom vielen Lärm, von der Hektik und von der schlechten Luft. Die beiden gingen die Strasse entlang. Plötzlich blieb der Indianer stehen und horchte auf: „Ich höre irgendwo eine Grille zirpen“. „Du musst dich täuschen, hier gibt es keine Grillen. Und selbst wenn, dann würde man sie niemals bei diesem Lärm hören.“ Der Indianer ging ein paar Schritte und blieb vor einem mit Efeu bewachsenen Haus stehen. Er schob die Blätter auseinander und fand die Grille. „Natürlich hast du die Grille zirpen gehört. Dein Gehör ist besser geschult als meines“, meinte der weisse Mann. Der Indianer schüttelte den Kopf. „Das Gehör eines Indianers ist nicht besser als das eines weissen Mannes. Ich werde es dir beweisen.“ Er griff in seine Tasche, holte ein Geldstück heraus und warf es auf den Gehsteig. Sofort blieben mehrere Leute stehen und sahen sich um. „Siehst du mein Freund, es liegt nicht am Gehör. Was wir wahrnehmen, liegt ausschliesslich an der Richtung unserer Aufmerksamkeit.“

Verfasser unbekannt