

Der Finanzplatz Schweiz und seine Beziehungen zu den USA

Autor(en): **Buomberger, Peter**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Schweizer Monatshefte : Zeitschrift für Politik, Wirtschaft, Kultur**

Band (Jahr): **81 (2001)**

Heft 4

PDF erstellt am: **17.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-166475>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Peter Buomberger

DER FINANZPLATZ SCHWEIZ UND SEINE BEZIEHUNGEN ZU DEN USA

Die USA und die Schweiz haben seit je her eine freundschaftliche Beziehung. Amerikaner und Schweizer teilen in hohem Masse gesellschaftliche Grundwerte und -überzeugungen. In besonderem Masse sind sie dem Prinzip der Freiheit verbunden, was sich zum Beispiel in der liberalen Wirtschaftsordnung beider Länder zeigt. Die Gemeinsamkeiten im politischen Leitbild reichen weit zurück. So finden sich in der amerikanischen Verfassung von 1787 Elemente der Verträge unter den alten Schweizer Orten, und die Schweizer Bundesverfassung von 1848 lehnt sich an die amerikanische an. Die langjährigen guten Beziehungen und die Offenheit der Schweizer Wirtschaft haben dazu beigetragen, dass die Schweiz trotz der ungleichen Grössenverhältnisse und der geographischen Distanz der siebtgrößte Direktinvestor in den Vereinigten Staaten ist. Schweizerische Unternehmen beschäftigen mehr als 300 000 Menschen in den USA.

Wie unter alten Freunden gibt es dann und wann Meinungsverschiedenheiten. Die Problematik um die nachrichtenlosen Vermögen bei den Schweizer Banken hat in den Jahren, 1997/98 jenseits des Atlantiks heftige Reaktionen ausgelöst. Im Rückblick auf diese Zeit sehe ich heute Fehler und Missverständnisse auf beiden Seiten, die zu den Spannungen geführt haben. Die Schweizer Banken haben jedoch in den vergangenen Jahren, insbesondere im Rahmen der *Volcker-* und der *Bergier-Kommission*, aktiv und mit erheblichem Aufwand an der Klärung mitgewirkt und konnten schliesslich mit den Vertretern der Opfer eine für alle Beteiligten faire Lösung erzielen. Nach den bedauerlichen Verzögerungen in der Abwicklung des *Settlement* ist zu hoffen, dass die Auszahlung der substanziellen Geldmittel an die Holocaust-Opfer jetzt zügig vorwärts geht.

Mit dem *Settlement* wurde eine solide Grundlage für eine Normalisierung der Beziehungen zwischen den USA und der Schweiz und insbesondere den schweizerischen Banken geschaffen. Dennoch fällt einigen Politikern diesseits wie jenseits des Atlantiks, vor allem in den Finanzministerien, bisweilen der Umgang miteinander noch schwer. Ich würde mir wünschen, dass man den Blick wieder zu 100 Prozent in die Zukunft richtet. Bei den so zahlreichen bilateralen Aktivitäten ist eine kooperative Haltung unumgänglich. Zum Arbeitsalltag gehören z.B. die

gemeinsame Wirtschaftskommission, die bilateralen Verhandlungen im Bereich der pharmazeutischen und der biotechnischen Industrie, die Teilnahme der Schweiz am *Trans Atlantic Business Dialogue* und die regelmässigen Arbeitskontakte in den unterschiedlichen OECD-Ausschüssen.

Im Finanzsektor gibt es verschiedene Projekte, bei denen Amerikaner und Schweizer eng zusammenarbeiten. Der Kampf gegen die Geldwäsche ist nur ein Beispiel. Als Gründungsmitglieder der *Financial Action Task Force*, einer Arbeitsgruppe der G7-Staaten, haben die Schweiz und die USA eine Vorreiterrolle übernommen. Die von diesem Gremium erarbeiteten Leitfäden hat die Schweiz mit dem Geldwäscherei-Gesetz von 1998 in nationales Recht umgesetzt. Mit der umfassenden Meldepflicht der Finanzinstitute können sich Geldwäscher nicht mehr hinter dem Bankgeheimnis verstecken. Die Massnahmen haben bereits deutliche Erfolge gezeigt. Das Netz wird in der Schweiz immer enger und ist mittlerweile wohl eines der engsten weltweit. Leider wird dies in Amerika teilweise immer noch übersehen. Das Klischee von den «Zürcher Gnomen» hält sich in Hollywood-Produktionen hartnäckig.

Ein weiteres Projekt, bei dem die Schweizer Banken mit den US-Behörden kooperieren, ist das neue amerikanische Quellensteuer-Recht, das 2001 in Kraft tritt. Um eine korrekte Besteuerung von *US-persons* zu gewährleisten, werden die Banken zu einem ver-

längerten Arm des amerikanischen Fiskus gemacht, zum so genannten «*qualified intermediary*». Sie müssen bei jedem Kunden überprüfen, welche Steuerregeln anzuwenden sind und den Steuerabzug vornehmen bzw. bei Einverständnis des Kunden Informationen an die US-Behörden übermitteln. Damit ist es den Schweizer Banken gemeinsam mit den US-Behörden gelungen, eine Lösung zu finden, die mit dem Bankkundengeheimnis kompatibel ist. Der Preis dafür sind erhebliche Verwaltungskosten für die Banken. Zudem ist zu befürchten, dass US-amerikanische Wertpapiere gemieden werden. Der Schutz der Privatsphäre der Kunden hat aber bei den Schweizer Banken nach wie vor höchste Priorität.

Die Schweizer Banken haben ihre Aktivitäten in den USA in den vergangenen Jahren im Sog des amerikanischen Wirtschaftswunders kräftig ausgedehnt. Ein Blick auf die Bilanzen zeigt, dass die schweizerischen Banken in der zweiten Hälfte der Neunzigerjahre ihre Aktiva gegenüber den USA vervierfacht und ihre amerikanischen Passiva beinahe verfünffacht haben. Dieser Trend hat sich im Jahr 2000 mit den Akquisitionen der beiden Schweizer Grossbanken fortgesetzt.

Chancen und Risiken

Attraktive Geschäftsmöglichkeiten haben sich in mehr oder minder allen Segmenten des Bankgeschäfts geboten. Vor allem das *Investment Banking* konnte von der Hausse an den Aktienmärkten und der Fülle von Fusionen, Akquisitionen und Neuemissionen profitieren. Das *Asset Management* hat von zwei Seiten Aufwind verspürt. Zum einen ist das private Vermögen in den USA mit jährlich 9 Prozent in den Neunzigerjahren überdurchschnittlich stark gestiegen. Zum anderen nutzen die Amerikaner zunehmend die Produkte der institutionellen Vermögensverwaltung. Das von *Investment-Fonds* verwaltete Vermögen stieg von 1990 bis 1999 um jährlich 25 Prozent. Im Vergleich dazu nahmen die direkten Aktienanlagen durchschnittlich um lediglich 10 Prozent zu. Für das *Private Banking*, der traditionell stärksten Disziplin der Schweizer Banken, hat der Computer- und Internetboom eine neue Zielgruppe geschaffen: Die jungen Unternehmer und IT-Experten, die innerhalb weniger Jahre im Silicon Valley ihr Glück gemacht haben und zeitweise von der Nasdaq reichlich belohnt worden sind.

Nach nunmehr zehn Jahren Wirtschaftsboom in den USA ist die Wirtschaft in eine Konsolidierungsphase getreten. Der Aktienmarkt hat nach traditionellen Bewertungsmaßstäben ein sehr hohes Niveau erreicht. Die Immobilienpreise sind kräftig geklettert – zum Beispiel haben sich Büromieten in New York in den letzten fünf Jahren vervierfacht. Zu denken

gibt, dass die privaten Haushalte ihre Kredite zum Kauf von Wertpapieren in den letzten fünf Jahren verdreifacht haben. Das erhöht ihre Anfälligkeit bei der jetzigen Korrektur an der Börse. Die von den Unternehmen aufgenommenen Fremdmittel werden zu einem beträchtlichen Teil zum Rückkauf von eigenen Aktien verwendet. Durch diese Transaktionen erhöht sich die Verschuldungsquote der Firmen und damit das Ausfallrisiko der Banken.

Die Kombination aus sehr hoch bewerteten Vermögenswerten und einer hohen privaten Verschuldung birgt für den Bankensektor im klassischen Kreditgeschäft Risiken. Die schmerzlichen Erfahrungen in Grossbritannien und Schweden in den Achtzigerjahren und in Japan und der Schweiz zu Beginn der

Zu denken gibt, dass die privaten Haushalte ihre Kredite zum Kauf von Wertpapieren in den letzten fünf Jahren verdreifacht haben. Das erhöht ihre Anfälligkeit für eine Korrektur an der Börse.

Neunzigerjahre sollten uns noch frisch in Erinnerung sein. Vor diesem Hintergrund bewilligen die europäischen und besonders die schweizerischen Banken heute Kredite wesentlich restriktiver als die amerikanische Konkurrenz. Im Verlauf der vergangenen vier Jahre haben die ausländischen Banken netto keine neuen Kredite mehr in die USA vergeben, während die US-Banken ihr Kreditvolumen um jährlich 9 Prozent weiter ausgedehnt haben. Solange der Boom anhält, werden die US-Banken mit ihrem riskanteren Kreditportfolio profitabler sein. Sollte der amerikanische Traum von einer neuen Wirtschaft mit hohem Wachstum ohne Inflation jedoch mit einer harten konjunkturellen Landung enden, werden viele amerikanische Banken Verluste hinnehmen müssen.

Trotz diesen konjunkturellen Risiken in der kurzen Frist besteht kein Zweifel daran, dass die USA insbesondere für Vermögensverwalter auch in Zukunft einer der attraktivsten Märkte der Welt sein werden. Drei Faktoren tragen dazu bei – das Wachstumspotential, die demographische Entwicklung und die Vermögensverteilung:

- Das Zusammenspiel von absoluter Grösse und Wachstum ist in den USA am günstigsten. Der IWF und die OECD trauen den USA mittelfristig ein reales Wirtschaftswachstum von über 3 Prozent

zu. Im Gegensatz dazu liegt das Potenzialwachstum der EU bei 2,5 Prozent, der Schweiz bei 2 Prozent und Japans bei 1,5 Prozent. Eine Faustregel besagt, dass das Geldvermögen bei 1 Prozent Wirtschaftswachstum mehr als 1 Prozent wächst. Berücksichtigt man die absoluten Grössenunterschiede, zeigt sich, dass in den USA auch in Zukunft rund ein Drittel mehr Vermögen als in der gesamten EU entstehen wird, viermal mehr als in Japan und rund 50-mal mehr als in der Schweiz.

- Bekannterweise schnellte mit dem wachsenden Wohlstand nach dem Krieg die Geburtenrate in den Fünfziger- und Sechzigerjahren in die Höhe. Dieser Prozess hat in den USA früher eingesetzt als anderswo. Die *Baby Boomer* sind somit in den USA am ältesten. Bereits im Jahr 2005 werden knapp 40 Prozent der Bevölkerung im Alter von 40 bis 60 Jahren sein und damit in dem Lebensabschnitt, in dem die Spartätigkeit am höchsten ist. In der Schweiz und in Deutschland wird es bis zum Jahr 2010 und in Italien bis 2015 dauern, bis die Mehrheit der geburtenstarken Jahrgänge das Sparalter erreicht hat.
- Das Vermögen ist in den USA stark konzentriert. Ähnlich wie in der Schweiz halten die reichsten 10 Prozent der Bevölkerung rund 70 Prozent des gesamten Vermögens, in den grossen EU-Staaten wie Grossbritannien, Frankreich und Deutschland dagegen nur rund 50 Prozent. Bei einer konzentrierten Verteilung können die Finanzinstitute über die *Private Banking*-Kunden einen Grossteil des privaten Vermögens erreichen.

*Die Amerikaner werden auf
absehbare Zeit bei der Vermögens-
bildung Weltmeister bleiben.*

Die Amerikaner werden somit auf absehbare Zeit bei der Vermögensbildung Weltmeister bleiben. In den vergangenen Jahren wurden die Zuwächse vor allem durch Kursgewinne bei Aktien und immer weniger durch die reine Spartätigkeit generiert, wie die mittlerweile negative Sparquote zeigt. Wenn der Konsumrausch der Amerikaner abflaut, wird sich dieser Trend jedoch umkehren. Ein grosser Teil der Ersparnisse wird in Investmentfonds und Pensionsfonds fließen. *Asset Manager* werden daher nach wie vor den amerikanischen Markt umwerben. Die hohe Konzentration des Vermögens auf einen relativ kleinen Teil der Bevölkerung mag zwar aus sozialpolitischem Blickwinkel Fragen aufwerfen, sie macht aber die USA für das *Private Banking* sehr attraktiv. Je

früher eine Bank sich auf dem amerikanischen Markt positionieren kann, desto grösser sind die Chancen, von dem Wachstumspotential zu profitieren.

Abbau von Hemmnissen

Bei dem Wettbewerb um Marktanteile wird der rapide Fortschritt im Bereich der Informationstechnologie eine immer wichtigere Rolle spielen. Das Internet lässt die Entfernung zwischen unseren Ländern unwichtig werden. Dies können wir bereits heute an den Finanzmärkten beobachten. Im letzten Sommer hat die gemeinsame Internet-Handelsplattform der deutsch-schweizerischen Terminbörse Eurex und des *Chicago Board of Trade* den Betrieb aufgenommen. Im Devisenbereich ist bereits im Juni die gemeinsame Handelsplattform FXall von 13 weltweit führenden Banken, darunter die beiden Schweizer Grossbanken und vier US-amerikanische Institute, lanciert worden. Dieser Trend wird sich fortsetzen. In Zukunft werden die noch vor wenigen Jahren lokal geprägten Finanzmärkte mit Hilfe der neuen Technologien zu einem globalen Markt verschmelzen.

Mit dem dramatischen Wandel, der uns bevorsteht, werden sich die Aktivitäten amerikanischer Banken in der Schweiz und schweizerischer Banken in den USA deutlich intensivieren. Ich würde mir wünschen, dass dieser Entwicklung keine politischen Barrieren im Wege stehen. Trotz einer Fülle von bilateralen Vereinbarungen zwischen unseren Staaten existieren immer noch viele Hemmnisse, die den transatlantischen Verkehr von Personen, Gütern, Dienstleistungen und Kapital behindern. Das Abkommen über die gemeinsame Wirtschaftskommission nennt zahlreiche Gebiete, in denen Koordinations- und Kooperationsbedarf besteht. Für den Finanzsektor hat man sich als Ziel gesetzt, regulatorische Hürden für den internationalen Kapitalverkehr abzubauen, um den Anforderungen der Globalisierung, des E-banking und des *online trading* gerecht zu werden.

Ich halte die gemeinsame Wirtschaftskommission für eine gute Plattform zur Intensivierung des transatlantischen Dialogs nicht nur zwischen den Regierungen unserer Länder, sondern auch zwischen Regierung und privatem Sektor. Die Wirtschaftskommission kann Handlungsbedarf identifizieren, Lösungen breit abgestützt entwickeln und politische Impulse geben. Da das Abkommen für die Umsetzung der Verhandlungsergebnisse jedoch wenig Konkretes enthält, müssen wir dafür Sorge tragen, dass die neue Institution nicht zu einem weiteren internationalen Papiertiger verkommt.

Verhandlungsergebnisse könnten wesentlich fokussierter in den politischen Entscheidungsprozess eingebracht werden, wenn die Schweiz mit den USA – ähnlich wie mit der EU – mittelfristig ein Paket

von bilateralen Abkommen anstreben würde. Paketabkommen werden eher verwirklicht als Einzelabkommen, da sie ein Austarieren von Einzelinteressen erlauben. So hätten in den bilateralen Verträgen mit der EU wohl die hauptsächlich für die Schweiz vorteilhafte Regelung über die Handelshemmnisse und das vor allem für die EU vorteilhafte Landverkehrsabkommen isoliert genommen kaum Chancen gehabt. Durch das Aufwiegen von Einzelinteressen bei der Paketlösung werden beide Abkommen jedoch voraussichtlich 2001 zum Wohle beider Seiten in Kraft treten. Mir ist natürlich bewusst, dass bilaterale Verträge zwischen der Schweiz und den USA derzeit noch in weiter Ferne liegen. Als Ökonom liegt mir jedoch stets daran, gute Lösungen aufzuzeigen, auch wenn sie politisch vielleicht schwierig zu realisieren sind.

Persönlich habe ich die Hoffnung, dass Amerikaner und Schweizer die fortschreitende Globali-

sierung und die neuen Technologien als Chance annehmen, die Beziehungen unserer Länder der Vision anzunähern, die bereits 1850 in unserer ersten bilateralen Konvention Ausdruck fand:

«*Citizens of the United States or Switzerland (...) shall be free (...) to establish themselves permanently in the United States or Switzerland, to possess therein property, to exercise their professions or to manage their affairs.*» ♦

Der vorstehende Beitrag ist die gekürzte Fassung eines Vortrages, der vor der Swiss-American Chamber of Commerce am 1. September 2000 in Zürich gehalten wurde.

PETER BUOMBERGER, geboren 1950 in Zürich, studierte Volkswirtschaft an den Universitäten Basel, Zürich, Bern und Chicago. Chefökonom der UBS AG und Präsident der Kommission Wirtschaft und Finanzen der CVP Schweiz.

HINWEIS



WTO – System und Funktionsweise der Welthandelsordnung

Richard Senti, *WTO – System und Funktionsweise der Welthandelsordnung*. Schulthess-Verlag, Zürich, und Verlag Österreich, Wien 2000.

In seinem umfassenden Werk zeigt der Autor, wie die Welthandelsorganisation (WTO) entstanden ist, welches ihre Ziele sind, und welche Mittel sie einsetzt, um sie zu erreichen. Die WTO ist aus dem Vertragswerk des General Agreement on Tariffs and Trade (Gatt), das 1948 von 19 Ländern unterzeichnet worden war, hervorgegangen. In der Uruguay-Runde (1986–1993) wurden formelle und materielle Anpassungen vorgenommen, die 1995 zur Gründung der WTO geführt haben. Sie besteht aus dem Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen (Gatt), dem Allgemeinen Dienstleistungsabkommen (Gats) und dem Abkommen über die handelsbezogenen Aspekte des geistigen Eigentums (Trips) und wird durch Zusatzabkommen ergänzt. Ziel der WTO, der inzwischen 140 Länder angehören, ist die weltweite Handelsliberalisierung.

Richard Senti beschränkt sich nicht darauf, Gatt und WTO, ihre Entwicklung und ihre Vertragsinhalte um-

fassend darzustellen; er geht auch auf die Probleme und die möglichen Reformen ein und vermittelt dadurch ein Gesamtbild der heutigen Welthandelsordnung. Die in der WTO verankerte Welthandelsordnung hat durch die gegenseitige Marköffnung und Handelsliberalisierung zu einem stärkeren Wirtschaftswachstum beigetragen und damit die Beschäftigung weltweit erhöht. Der ETH-Professor beschreibt und beurteilt aber auch die unterschiedlichen Interessenlagen der Industrieländer auf der einen und der Entwicklungsländer und Nicht-Regierungsorganisationen auf der anderen Seite. Zudem werden die unterschiedlichen Auffassungen zwischen den USA und der Europäischen Union klar dargelegt. Sie führten insgesamt schon vor der WTO-Ministerkonferenz in Seattle 1999 zu einem Spannungsverhältnis, das die Ausarbeitung nur schon der Traktandenliste für die Konferenz verhinderte. So ist es im Rückblick nicht verwunderlich, dass der Konferenz von Seattle versagt blieb, die neunte Welthandelsrunde, die so genannte Millennium-Runde, erfolgreich abzuschliessen.

Walter Büsch

