

# Onshore versus Offshore: Wo liegt die Zukunft?

Geht das Crossborder-Banking in der Schweiz und in Liechtenstein seinem Ende entgegen? Seit Jahren sagen ihm zahlreiche Experten und Medien zumindest schwarze Tage vorher. Allen Herausforderungen zum Trotz glauben wir bei der VP Bank: Das grenzüberschreitende Banking bleibt für Intermediäre und Banken weiterhin attraktiv.



**Von Christoph Mauchle**  
Mitglied der Geschäftsleitung  
VP Bank Gruppe

Im Nachgang zur Finanzkrise hat eine weltweit konzertierte Aktion zur Bekämpfung der Steuervermeidung eine Flut an neuen Regulierungen erzeugt. Deren Ziel: den Steuerwettbewerb zwischen Staaten zu begrenzen, ungesteuerte Kundengelder aus dem Ausland den Steuerbehörden zur Kenntnis zu bringen und diese bestenfalls sogar zu repatriieren. In der Folge wurden düstere Szenarien entwickelt, die den Privatbanken und Intermediären schwere Abflüsse von Vermögenswerten voraussagten.

Die Realität sieht – wie so oft – anders aus. Es steht ausser Frage, dass mit den obgenannten Veränderungen Abflüsse von Kundengeldern einhergingen. Insbesondere Liechtenstein hat die dynamische Entwicklung des regu-

latorischen Umfelds aber auch als Chance wahrgenommen. So gehört Liechtenstein beispielsweise zum Kreis von rund 50 Ländern, die sich für eine Einführung des automatischen Informationsaustausches schon per Anfang 2016 entschieden haben. Die Gründe hierfür liegen auf der Hand: Für Kunden gibt es nichts Schlimmeres als Unsicherheit und Ungewissheit. Möglichst rasch Klarheit zu schaffen und die veränderten Rahmenbedingungen soweit wie möglich zu den eigenen Gunsten zu nutzen, lautete die Devise. Und dank seiner Mitgliedschaft im Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) nimmt Liechtenstein nicht nur am EU-Binnenmarkt teil, es ist zusammen mit den beiden anderen EWR-Ländern Norwegen und Island auch einer der am stärksten in europäische Strukturen integrierten Drittstaaten.

So ist es denn auch erfreulich zu sehen, dass die Lawine neuer Finanzregulierungen am Finanzplatz Liechtenstein nicht zu den prognostizierten Dauerabflüssen von Kundengeldern geführt hat. Tatsächlich befindet sich das verwaltete Kundenvermögen (AUM) in der Schweiz und in Liechtenstein derzeit fast auf dem gleichem Niveau wie im Jahr 2007 – einem Rekordjahr. Die beiden Länder sind also auch im Zeitalter des automatischen Informationsaustausches unvermindert wichtige Offshore-Vermögensverwaltungszentren.

## Dynamik eröffnet Chancen

Trotz der an sich positiven Entwicklung sollte man die Auswirkungen der Regulierungswelle nicht unterschätzen. Der Wettbewerb unter den globalen Finanzplätzen hat sich verschärft und Produkte und Dienstleistungen stehen unter starkem Kostendruck. Damit einher geht

das veränderte Kundenverhalten: Anspruchsvolle Kunden wollen heute jederzeit und von überall auf der Welt auf sämtliche Angebote ihrer Finanzpartner zugreifen. Zudem wenden sie sich Assetklassen zu, die sie vor wenigen Jahren nicht in Betracht gezogen hätten und sie investieren in Märkte, die bis vor Kurzem nur von spezialisierten Investoren aktiv verfolgt wurden.

Die Welt hat sich für Banken, Intermediäre und ihre Kunden nachhaltig verändert und es zeichnet sich ab, dass sich das grenzüberschreitende Vermögensverwaltungsgeschäft in den kommenden Jahren mit anhaltend hoher Geschwindigkeit weiterentwickeln wird. Attraktiv bleibt es trotzdem, denn vermögende Kunden sind zunehmend mobil. Immer häufiger halten sie ihre Gelder in jenem Land, das die besten Rahmenbedingungen für ihre individuellen finanziellen Bedürfnisse bietet. So streuen sie ihre Vermögenswerte – unter der Bedingung absoluter Konformität mit global anerkannten Standards – mit grosser Selbstverständlichkeit über verschiedene Länder hinweg.

Darüber hinaus werden Sicherheit und politische Spannungen in vielen Regionen und Ländern ein wichtiges Sorgenthema bleiben. Dies fördert schliesslich die Vermögenszuflüsse in Finanzzentren mit grosser politischer und regulatorischer Stabilität sowie qualitativ hochwertigen Dienstleistungen – wie etwa die Schweiz und Liechtenstein.

## Die multinationale Herausforderung

Das Anbieten von Dienstleistungen in und für alle Regionen der Welt ist insbesondere für Intermediäre zweifellos ein anspruchsvolles Unterfangen. Gerade international tätige Intermediäre

zählen hier auf Banken als wichtige Kooperationspartner, um sicherzustellen, dass sie alle Bedürfnisse ihrer Kunden effizient und korrekt erfüllen können. Die Partnerbanken sind gefordert: Sie müssen den Intermediären und ihren Kunden eine umfassende Unterstützung bieten und als echte Dienstleister einen nachhaltigen Mehrwert schaffen.

Konformität mit lokalen Standards ist dabei eine Grundvoraussetzung. Viele professionelle Marktteilnehmer haben grosses Verständnis für die Regulierungs- und Reputationsrisiken bei grenzüberschreitenden Tätigkeiten – und doch stellt das laufende Einhalten aller Vorschriften eine beträchtliche Hürde für die Bereitstellung von grenzüberschreitenden Produkten und Dienstleistungen dar. Entsprechend müssen sie über ein operatives Geschäftsmodell verfügen, das es ihnen erlaubt, sich der rasch wandelnden Finanzlandschaft anzupassen und das gleichzeitig ihre traditionellen Kernkompetenzen – wie Kundennähe sowie Beratungs- und Betreuungsqualität – nicht in Frage stellt.

### Das Crossborder-Banking der VP Bank

Da die VP Bank Gruppe grenzüberschreitende Dienstleistungen erbringt, hat sie die Erkennung, Bewirtschaftung und Kontrolle der Rechts- und Compliance-Risiken in einer eigenen «Crossborder Policy» verbindlich festgelegt. Weiter regelt diese Weisung die Grundsätze sowie die Art und Weise, wie Dienstleistungen sowie das Produktangebot der Bank grenzüberschreitend zu erfolgen haben. Die VP Bank erfüllt die regulatorischen Auflagen ohne Wenn und Aber und bietet in diesem Kontext von ihren Standorten aus ein umfassendes Dienstleistungsangebot für alle ihre Zielmärkte an. Neben dem Hauptsitz im Fürstentum Liechtenstein sind das die Standorte Schweiz, Luxemburg, British Virgin Islands, Singapur, Hongkong und Russland. Damit ist die VP Bank gross genug, um alle entscheidenden Dienstleistungen in erstklassiger Qualität erbringen zu können und klein genug, um einen persönlichen Kontakt mit Intermediären und Privatkunden zu pflegen. Die internationale

Präsenz erlaubt es der Bank ausserdem, bei Beratung und Abwicklung die länderspezifischen Rahmenbedingungen direkt miteinzubeziehen.

Dies ist auch für die Unterstützung von Intermediären entscheidend. Die VP Bank bietet eine Reihe von Dienstleistungen und Produkten an, die gezielt auf die Bedürfnisse von Intermediären mit Blick auf ihre Crossborder-Kunden ausgelegt sind. Mit unserem Key Account Management verfolgen wir zum Beispiel einen umfassenden Beratungsansatz für Treuhänder und externe Vermögensverwalter, mit welchem die wichtigsten Dienstleistungen massgeschneidert zur Verfügung stehen. Das Angebot wird durch ein Active Advisory Team ergänzt, das mit engagierten Investmentspezialisten proaktiv Services wie kurz- und mittelfristige Anlageempfehlungen, Portfolio-Consulting oder Switch-Empfehlungen zur Verfügung stellt.

Gleichermassen auf die Bedürfnisse der Intermediäre ausgerichtet ist auch die Informationsplattform ProLink, auf welcher die Intermediärkunden auf eine Vielzahl von Informationen zum Marktgeschehen sowie einen Wissenspool mit steuerrechtlichen und anderen gesetzlichen Themen zugreifen können, die für sie und ihre Kunden von grosser Wichtigkeit sind. Die Plattform bereitet unter anderem komplexe Themen wie Fatca, Mifid II oder den

automatischen Informationsaustausch (AIA) verständlich auf und deckt Veränderungen laufend ab. Gleichzeitig ermöglicht sie die Teilnahme an monatlichen Market-Update-Calls oder situativ stattfindenden Calls zu regulatorischen Entwicklungen, bei denen ein exklusiver Austausch mit Experten der VP Bank erfolgt.

### Fit für die Zukunft

Auch in Zukunft werden traditionelle Stärken, wie die politische, soziale und wirtschaftliche Stabilität, der Schutz von Eigentum und Privatsphäre, aber auch die Fähigkeiten und Kompetenzen der Akteure am Finanzplatz schlagkräftige Argumente für vermögende Kunden sein. Davon profitieren Finanzplätze wie die Schweiz und Liechtenstein. Durch Stabilität und eine hohe Beratungsqualität zeichnet sich auch die VP Bank Gruppe aus. Hinzu kommt die persönlichen Nähe zu ihren Kunden – sowohl im Intermediärgeschäft als auch im Private Banking. Die Bank ist modern aufgestellt und entwickelt sich gezielt entlang der Bedürfnisse der Intermediäre weiter – so wie sie das schon immer gemacht hat. Die VP Bank ist seit über 60 Jahren ein erstklassiger Bankpartner für anspruchsvolle Intermediäre und in der Folge auch für deren Kunden.

*christoph.mauchle@vpbank.com*  
*www.vpbank.com*

## Die VP Bank Gruppe: kurz und bündig

Die VP Bank AG wurde 1956 gegründet und gehört mit 819 Mitarbeitenden per Mitte 2017 (teilzeitbereinigt 757) zu den grössten Banken Liechtensteins. Heute ist sie an den Standorten Vaduz, Zürich, Luxemburg, Singapur, Hongkong, Moskau und Tortola auf den British Virgin Islands vertreten. Die VP Bank Gruppe bietet massgeschneiderte Vermögensverwaltung und Anlageberatung für Privatpersonen und Intermediäre. Aufgrund der gelebten offenen Architektur profitieren die Kunden von einer unabhängigen Beratung: In die Empfehlungen einbezogen werden sowohl Produkte und Dienstleistungen führender Finanzinstitute als auch bank-eigene Investmentlösungen. Die VP Bank ist an der Schweizer Börse SIX kotiert und hat von Standard & Poor's ein «A-»-Rating erhalten. Die Bank verfügt über eine solide Bilanz und Eigenmittelausstattung. Ihre Ankeraktionäre sind langfristig ausgerichtet und garantieren dadurch Kontinuität, Unabhängigkeit sowie Nachhaltigkeit.

*VP Bank (Schweiz) AG · Bahnhofstrasse 3 · 8001 Zürich · Schweiz*  
*Tel. 0041 44 226 24 24 · info.ch@vpbank.com · www.vpbank.com*

*VP Bank AG · Aeulestrasse 6 · 9490 Vaduz · Liechtenstein*  
*Tel. 00423 235 66 55 · info.li@vpbank.com · www.vpbank.com*