

Masterplan Finanzplatz Schweiz

Pressekonferenz vom 13. September 2007

SwissBanking
Schweizerische Bankiervereinigung

ASA | SVV
Schweizerischer Versicherungsverband
Association Suisse d'Assurances
Associazione Svizzera d'Assicurazioni
Swiss Insurance Association

SWISS FUNDS ASSOCIATION SFA

SWXGROUP
SIS Group
 **Telekurs Group**

EINLEITUNG

Die Verbände der Schweizer Finanzdienstleistungsbranche – das heisst die Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg), der Schweizerische Versicherungsverband (SVV) und die Swiss Funds Association (SFA) – haben zusammen mit den sich per 1.1.2008 zur Swiss Financial Market Services zusammenschliessenden SWX Group, SIS Group und Telekurs Group in einem Gemeinschaftsprojekt in den letzten Monaten den „*Masterplan Finanzplatz Schweiz*“ erarbeitet.

Der Masterplan ist eine branchenübergreifende, integrierte Strategie für den gesamten Schweizer Finanzplatz. Er folgt dem Bestreben, den Finanzplatz und damit einhergehend den gesamten Wirtschaftsstandort Schweiz aus einer bereits starken Position heraus für zukünftige Herausforderungen und nachhaltiges Wachstum zu rüsten. Der Masterplan formuliert eine Vision 2015: Die Schweiz soll sich als globaler Top-3-Finanzplatz im internationalen Geschäft etablieren, womit der Finanzsektor den BIP-Beitrag und die Steuereinnahmen erhöht und zusätzliche Stellen schafft.

Um dieses ehrgeizige Ziel zu erreichen, schlägt der Masterplan eine Reihe von Massnahmen zur Optimierung der bestehenden Rahmenbedingungen vor. Die entwickelte Zielsetzung und die formulierten Massnahmen sind ein Diskussionsbeitrag für kommende Gespräche zwischen Politik, Behörden und Wirtschaft über die zukünftige Positionierung des Finanzplatzes. Die eidgenössischen Behörden wurden bereits zu einem früheren Zeitpunkt informiert.

Die Sprecher der heutigen Pressekonferenz sind

- Pierre Mirabaud (Präsident Schweizerische Bankiervereinigung [SBVg], Senior Partner Mirabaud & Cie).
- Erich Walser (Präsident Schweizerischer Versicherungsverband [SVV], VR-Präsident Helvetia Gruppe).
- Dr. Gérard Fischer (Präsident Swiss Funds Association [SFA], CEO Swisscanto).
- Prof. Dr. Peter Gomez (VR-Präsident SWX Group, Professor und Dean der Executive School, Universität St. Gallen).

INHALTSVERZEICHNIS

STÄRKEN UND HERAUSFORDERUNGEN

7

Teil 1 beschreibt die aktuelle Ausgangslage des Finanzplatzes Schweiz, basierend auf einer Analyse von Stärken und Herausforderungen unter Berücksichtigung des sich verändernden internationalen Umfelds.

KONKRETISIERUNG VISION 2015

25

Teil 2 befasst sich mit der Darstellung der Vision 2015 und den damit verbundenen Wachstumszielen des Finanzplatzes Schweiz.

ILLUSTRATION ANHAND AUSGEWÄHLTER GESCHÄFTSFELDER

35

Teil 3 illustriert die Vision 2015 in Form von ausgewählten Beispielen aus einzelnen Geschäftsfeldern.

MEHR ARBEITSPLÄTZE UND HÖHERE STEUEREINNAHMEN DURCH BESSERE RAHMENBEDINGUNGEN

93

Teil 4 setzt sich zusammen aus einem konsolidierten Katalog mit vorgeschlagenen Massnahmen zur Optimierung der Rahmenbedingungen für den Finanzplatz und einer Abschätzung des erwarteten Potenzials für Beschäftigung und Steuereinnahmen bis 2015.

STÄRKEN UND HERAUSFORDERUNGEN

Teil 1 beschreibt die aktuelle Ausgangslage des Finanzplatzes Schweiz, basierend auf einer Analyse von Stärken und Herausforderungen unter Berücksichtigung des sich verändernden internationalen Umfelds.

Finanzsektor hat zentrale Bedeutung für die Schweizer Volkswirtschaft

		Anteil Schweizer Volkswirtschaft in Prozent
Direkte Wertschöpfung, 2006		
BIP des Finanzsektors	CHF 70 Mrd.	15
Beschäftigung, 2005		
Beschäftigte im Finanzsektor	200'000	5
Steueraufkommen, 2005		
Steueraufkommen des Finanzsektors	CHF 17 Mrd.	16

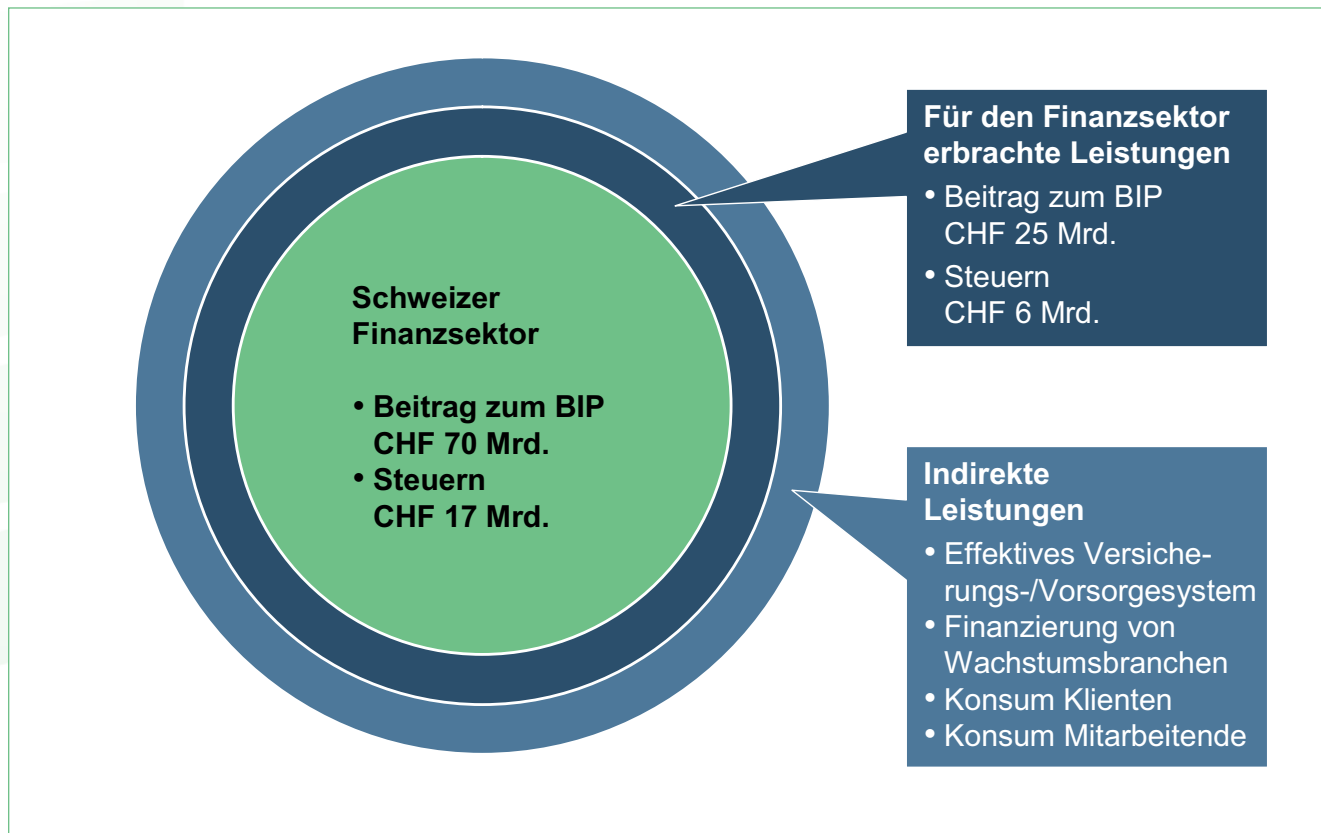
Die Finanzdienstleistungsindustrie leistet einen zentralen Beitrag für das Wohlergehen der gesamten Schweizer Volkswirtschaft.

Im Jahre 2006 betrug die *direkte Wertschöpfung* (Bruttoinlandprodukt, BIP) von Banken und Versicherungen rund CHF 70 Mrd., wobei Banken etwa CHF 48 Mrd. und Versicherungen CHF 22 Mrd. beisteuerten. Dies entspricht einem Anteil von rund 15% des gesamtschweizerischen BIP 2006. (Quelle: BFS, SECO)

Rund 200'000 *Menschen* arbeiteten 2005 im Finanzsektor. Das sind etwa 5% aller Beschäftigten in der Schweiz. Davon entfallen gut 100'000 auf Banken, 54'000 auf Versicherungen und der Rest auf andere Unternehmen des Finanzsektors. (Quelle: BFS, SNB)

Der Finanzsektor bezahlte 2005 insgesamt CHF 17 Mrd. an *Steuern* oder 16% der gesamten Steuern in diesem Jahr. Den grössten Anteil davon machen Ertrags- und Kapitalsteuern von Banken (29%), die Verrechnungssteuer (24%), die Stempelabgaben und die Einkommenssteuer der Beschäftigten (je etwa 16%) aus. (Berechnung auf Basis: EFD, SNB, BPV, BFS)

Über alle Wirtschaftszweige hinweg generiert der Finanzsektor über CHF 100 Mrd. Wertbeitrag zum BIP



Die zentrale Bedeutung des Finanzsektors für den Wirtschaftsstandort Schweiz wird noch zusätzlich verdeutlicht, wenn direkt und indirekt erbrachte Leistungen aus anderen Wirtschaftszweigen für den Finanzsektor mitberücksichtigt werden.

Das Drei-Kreise-Modell bietet eine Veranschaulichung der gesamten Wertschöpfung, die direkt oder indirekt mit dem Finanzplatz Schweiz in Verbindung gebracht werden kann.

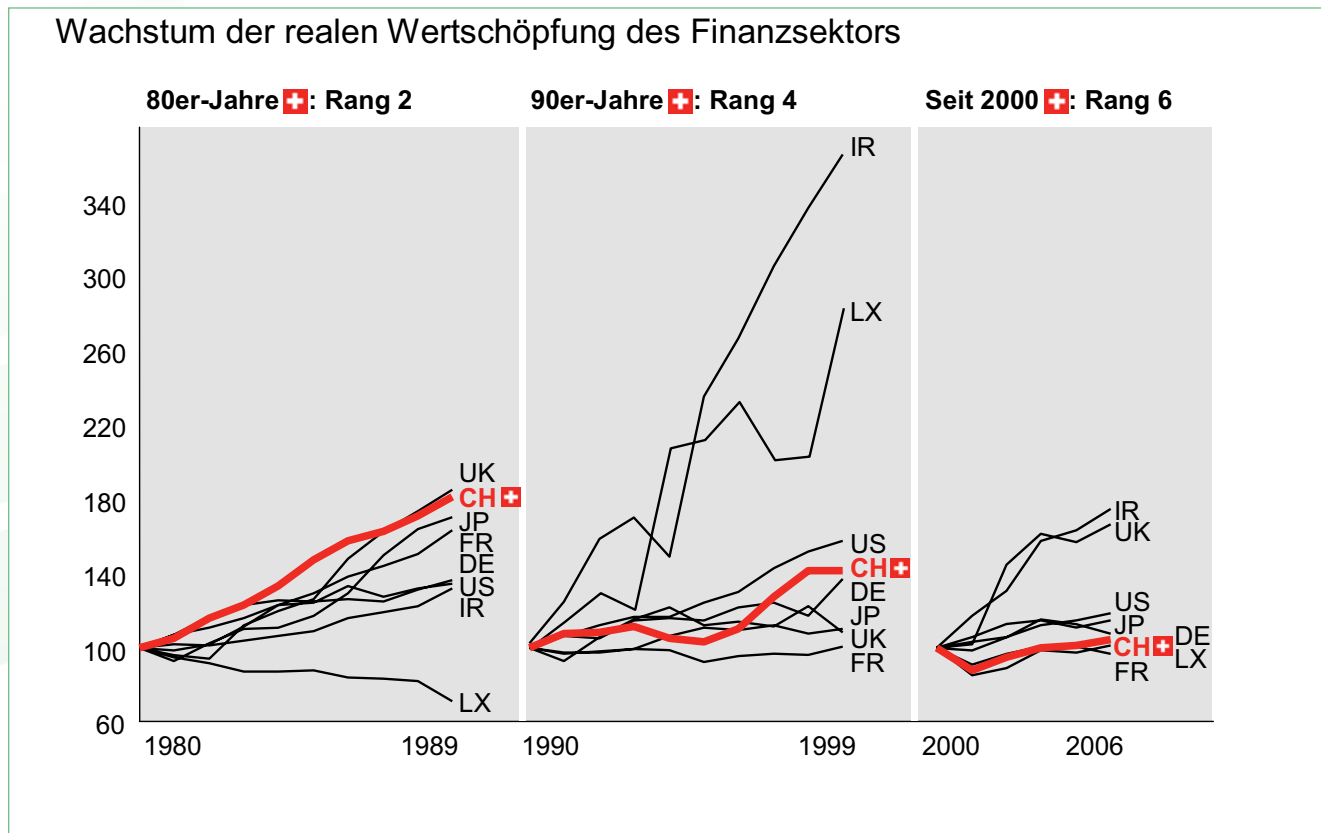
Im *ersten Kreis* befinden sich die *direkte Wertschöpfung und* die entsprechenden *Steuereinnahmen*, wie auf Schaubild 2 dargestellt.

Der *zweite Kreis* symbolisiert die *Leistung von Nicht-Finanzunternehmen zugunsten des Finanzsektors*, z.B. wenn ein Bauunternehmen ein Bankgebäude erstellt. Die Wertschöpfung wird in diesem Fall dem leistungserbringenden Sektor, z.B. der Baubranche, zugeschrieben. Auf der Seite der Finanzunternehmen entspricht dies den Aufwendungen und Abschreibungen im Umfang von ca. CHF 25 Mrd. (davon Banken 70%, Versicherungen 30%) für IT, Logistik, Reinigung und Bau sowie Wirtschaftsprüfer, Anwälte und Berater. Dazu kommen *Steuereinnahmen* von ca. CHF 6 Mrd., berechnet mit dem Steuersatz aus dem di-

rekten BIP-Beitrag (23.9%) auf den CHF 25 Mrd. (Quelle: SNB, BPV, BFS, EBK)

Der *dritte Kreis* steht für die *indirekten positiven Effekte*. Hierzu zählt der Konsum der Mitarbeiter wie auch der Kunden (z.B. der Private-Banking-Kunde, der in der Schweiz Ferien macht oder einkauft). Die Finanzunternehmen unterstützen mit ihren Produkten, insbesondere Kredite und Versicherungen, auch das Wachstum von Unternehmen, z.B. beim Auf- oder Ausbau einer Produktionswerkstätte oder bei der Gewährleistung einer Absicherung bei einer möglichen Betriebsunterbrechung. Weiter macht ein gut funktionierender Finanzplatz einen Standort attraktiv für Hauptsitze von Unternehmen.

Wertschöpfung wächst zu anderen Finanzplätzen unterproportional



Die starke Stellung des Finanzplatzes und die ausgesprochen guten Geschäftsergebnisse der grossen Schweizer Banken und Versicherungen täuschen darüber hinweg, dass die *Wertschöpfung* in der Schweiz im Vergleich zu anderen Finanzzentren *unterproportional wächst*.

In einem internationalen Vergleich der Entwicklung des Wachstums der realen Wertschöpfung des Finanzsektors hat die Schweiz gegenüber sieben anderen ausgewählten Ländern sogar kontinuierlich an Boden verloren.

Lag die Schweiz beim Wachstum in den 80er-Jahren noch auf Rang 2 im Ländervergleich, so rutschte sie in den 90er-Jahren auf Position 4 zurück. Seit dem Jahr 2000 hat sich das Wachstum des Schweizer Finanzsektors weiter verlangsamt, womit im 8-Länder-Vergleich weitere zwei Ränge verloren gingen und die *Schweiz nur noch Rang 6* einnimmt. (Quelle: UBS, BAK Basel Economics)

Das unterproportionale Wachstum hat mehrere Gründe. Ein gewichtiger Grund ist die Tatsache, dass der Finanzplatz Schweiz wichtige *Geschäftsfelder verloren bzw. nicht aufgebaut* hat bzw. sich bietende Gelegenheiten zum Aufbau neuer Geschäftsfelder (infolge des Fehlens

von konkurrenzfähigen Rahmenbedingungen in der Schweiz) nicht nutzen konnte:

- Abwanderung bzw. verpasster Aufbau *Fremdwährungshandel* in den 70er-Jahren (Beispiel Euro-Dollar).
- Abwanderung des weltweiten *Goldhandels* in den 80er-Jahren; verpasster Aufbau des Handels mit anderen Commodities.
- Seit Mitte der 80er-Jahre verpasste Chance der Etablierung als Standort für *Anlagefonds* (im Gegensatz zu Luxemburg und Irland).
- Ungünstige Rahmenbedingungen, welche die Etablierung von Clustern für *alternative Anlagen* ausserhalb der Schweiz begünstigten.

Erfolge bei alternativen Anlagen, doch andere Finanzplätze sind klar voraus

Private-Equity/Venture-Capital- und Hedge-Fonds-Unternehmen haben in der Schweiz 2000–3000 neue Stellen geschaffen



Potenzial bei den alternativen Anlagen wird jedoch nicht optimal genutzt



1–2 Stellen
pro 100 Stellen
im Finanzsektor



4–5 Stellen
pro 100 Stellen
im Finanzsektor

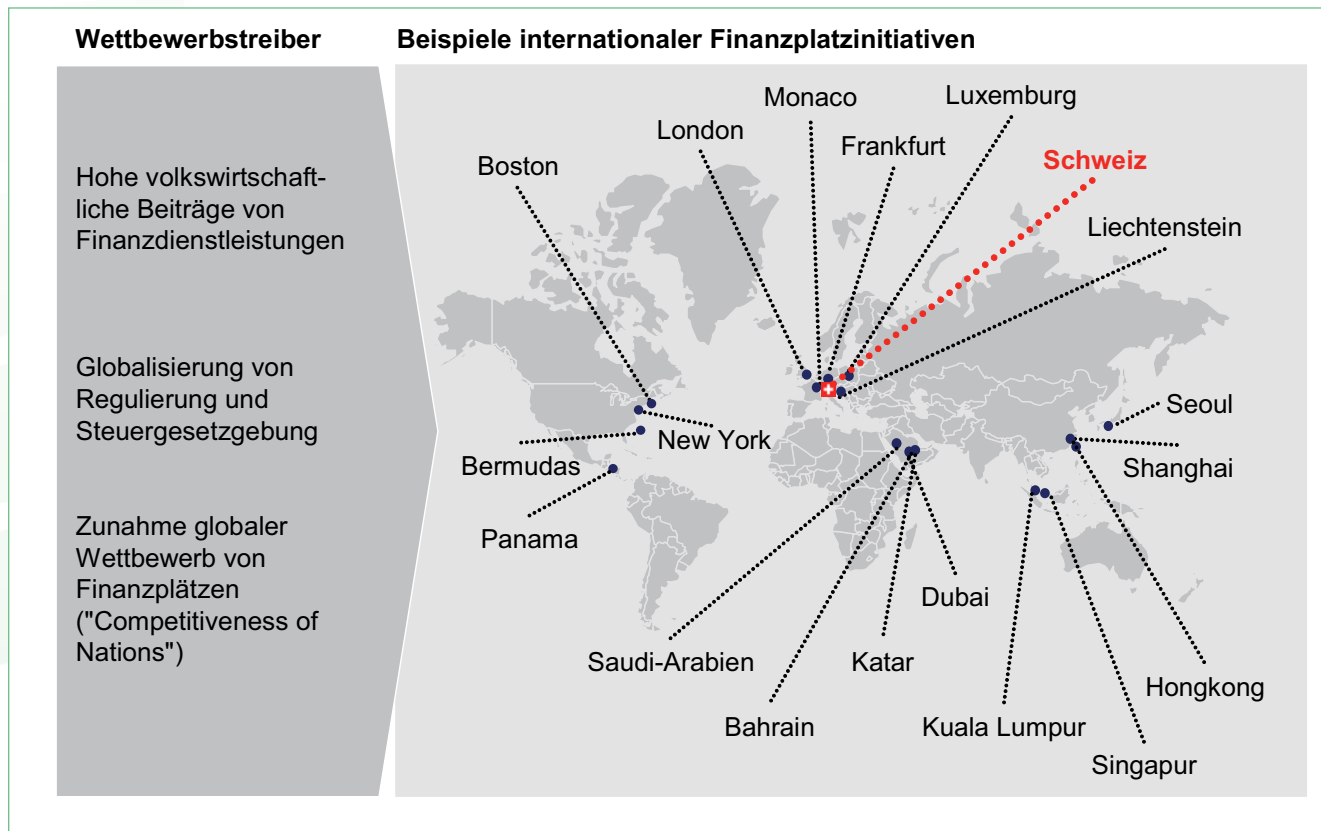
Der Schweizer Finanzsektor verbucht zwar Erfolge, doch wird das Marktpotenzial von anderen Finanzplätzen weit besser genutzt. Die alternative Anlageindustrie ist dafür ein Beispiel.

In den letzten zehn bis fünfzehn Jahren wurden in den Bereichen Private Equity, Venture Capital und Hedge-Fonds *zwischen 2000 und 3000 neue, hoch qualifizierte Stellen geschaffen*. Der Grossteil der Stellen fällt dabei auf die sich herausbildenden Cluster in den Regionen Genf/Lausanne, Zürich/Zug/Pfäffikon und Lugano.

Die Erfolgsgeschichten dieser Schweizer Investmentgesellschaften werden jedoch relativiert, wenn man das weltweite Wachstum der alternativen Anlageindustrie in den letzten Jahren berücksichtigt. *Im Vergleich zu den USA und zu Grossbritannien* sind die Erfolge der Schweiz als *eher mässig* einzustufen. In London hat sich zum Beispiel ein internationaler Cluster gebildet, wo auf einer geografisch nicht viel grösseren Fläche als der Schweiz rund vier Mal mehr Stellen geschaffen wurden. Dem entgegenzuhalten ist, dass die Schweiz sich als Standort für die alternative Anlageindustrie besser entwickelt hat als andere europäische Staaten. In Spanien fallen zum Beispiel nur halb so viele Stellen pro 100 Mitarbeiter im Finanzsektor auf diesen dynamischen Industriezweig.

Es ist der Schweiz (noch) nicht gelungen, aufgrund ihrer sehr guten Ausgangslage grössere Anteile an dieser Industrie anzuziehen. Ein *erhebliches Potenzial* für Jobs mit hoher Produktivität, für wesentliche Beiträge zum BIP und für zusätzliche Steuereinnahmen konnte deshalb *(noch) nicht realisiert* werden.

Intensivierter Wettbewerb der Finanzplätze



Aufgrund des verschärften Wettbewerbs unter den Finanzplätzen ist ohne Gegenmassnahmen mit einer weiteren Verlangsamung des Schweizer Wachstums zu rechnen.

Der *Wettbewerb zwischen den Finanzplätzen* wird hauptsächlich durch drei Entwicklungen *angetrieben*:

- Viele Standorte haben die *herausragende volkswirtschaftliche Bedeutung des Finanzsektors* aufgrund des hohen Potenzials für mehr Beschäftigung und zusätzliche Steuereinnahmen erkannt.
- Der *Abbau von Handelshemmnissen und protektionistischen Massnahmen* hat dazu geführt, dass sich der internationale Wettbewerb voll entfalten kann.
- Schliesslich haben alle Finanzplätze erkannt, dass sie etwas unternehmen müssen, um ihre Position zu verteidigen oder auszubauen. Sowohl etablierte Player als auch aufstrebende Finanzplätze mit grossen Wachstumsambitionen haben *auf den erhöhten Wettbewerbsdruck reagiert, analysieren ihre Ausgangslage und starten Initiativen* zur strategischen (Neu-)Positionierung und Optimierung der Rahmenbedingungen. Das prominenteste Beispiel ist dabei der Finanzplatz New York, für den in einer entsprechenden Studie ins-

besondere untersucht wurde, wie die nach London abgewanderten Marktanteile wieder zurückgewonnen werden können (Quelle: City of New York, U.S. Senate, Sustaining New York's and the US' Global Financial Services Leadership, 2007). Aber auch Singapur, Luxemburg, Dubai und Liechtenstein sind an der Ausarbeitung von Strategien mit der Zielsetzung, ihre Marktsituation (beispielsweise im Verhältnis zur Schweiz) weiter zu verbessern.

Andere Finanzplätze ergreifen aktiv Massnahmen zur Verbesserung ihrer Wettbewerbsfähigkeit

Aufbau von Top-Talenten und Wissen durch "Centers of Excellence" in Forschung und Ausbildung

Entwicklung von **Regulierungsansätzen zum Nutzen des Finanzplatzes**

Bewusste Strategien zur proaktiven und schnellen Entwicklung **innovativer Gesetze**

Austausch von Anforderungen und Entwicklung von Lösungen durch **Zusammenarbeit von Finanzindustrie und Behörden**

Schaffung von **Steueranreizen für Wachstumsindustrien**

Investitionsprogramme zur Modernisierung der **Finanzplatz-Infrastruktur**

"Switzerland cannot afford to rest on its laurels ..."

The Economist (2006)

Die Massnahmen, die von verschiedenen Finanzplätzen in den letzten Jahren ergriffen wurden, um ihre Attraktivität zu verbessern, lassen sich in sechs Bereiche unterteilen: Talentförderung, klare Regulierungsprinzipien, innovative Gesetzgebung, enge Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft und Behörden, Steueranreize und moderne Infrastruktur.

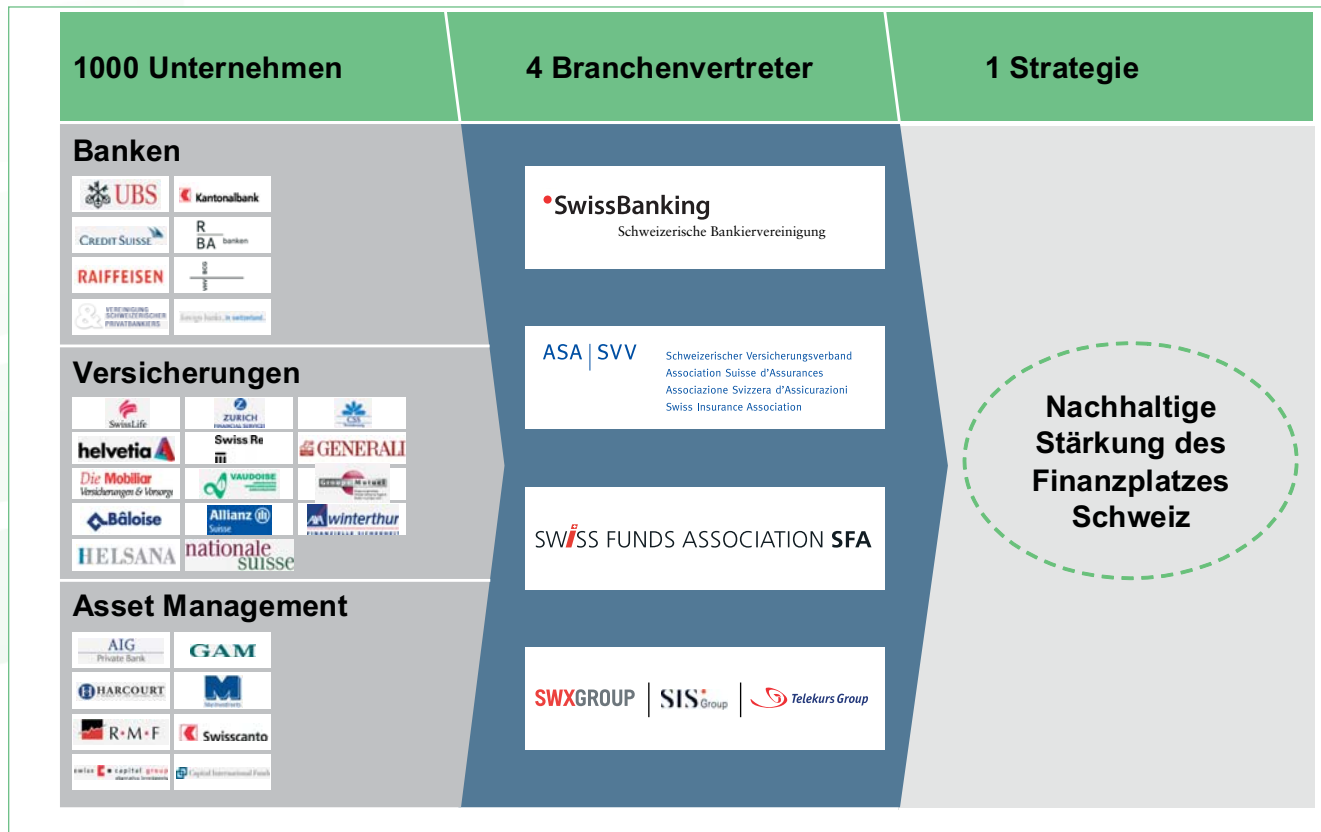
Einige Beispiele von Aktivitäten einzelner Finanzplätze seien hier erwähnt:

- **Singapur:** Förderung von Talent und Wissen durch internationale Kooperationen mit renommierten internationalen Universitäten (z.B. HSG, INSEAD, Berkeley, MIT) und Finanzunternehmen (z.B. ABN Amro, Citigroup, Credit Suisse, Deutsche Bank, HSBC, Julius Bär, UBS).
- **London:** Die Financial Services Authority (FSA) folgt klaren Regulierungsansätzen und hat weitgehend einen prinzipienbasierten und ergebnisorientierten Ansatz angenommen.
- **Luxemburg:** Luxemburg hat eine effiziente, innovative und vorausschauende Regulierungsbehörde. Es war immer wieder einer der ersten Standorte, der die europäischen Binnenmarktregulierungen (z.B. Investmentfonds oder kürzlich Pensionsrichtlinie bezüglich

internationaler Pensionsprodukte) umgesetzt hat, und zwar unter größtmöglicher Aufrechterhaltung eigener Souveränität.

- **Irland:** Schaffen eines attraktiven Unternehmenssteuerumfeldes für die Finanzindustrie.
- **Tokio:** Investitionsprogramme zur Modernisierung der (Börsen-)/Infrastruktur.

Erstmals gemeinsames Erarbeiten einer Strategie durch die wichtigsten Akteure des Finanzplatzes



Zum ersten Mal in der Geschichte des Schweizer Finanzplatzes haben die Industrieverbände, das heisst die Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg), der Schweizerische Versicherungsverband (SVV) und die Swiss Funds Association (SFA) sowie die neu zusammengeschlossenen SWX, SIS und Telekurs, in den letzten Monaten gemeinsam *eine übergreifende Strategie für den Finanzplatz Schweiz erarbeitet*. Die Verbände vertreten zusammen etwa 1000 Unternehmen mit 200'000 Mitarbeitenden. Der Masterplan wurde gemeinsam mit Finanzunternehmen entwickelt und diskutiert.

Die gemeinsame Vision zielt auf die nachhaltige langfristige Stärkung des Finanzplatzes Schweiz ab



Vision 2015

Etablierung Schweiz als globaler Top-3-Finanzplatz im internationalen Geschäft

Internationale Ausrichtung des Geschäfts bietet nachhaltiges Wachstumspotenzial für den Finanzplatz Schweiz

Ein kompetitiver Heimmarkt ist die Voraussetzung für internationales Geschäft, welches langfristig wiederum die Effizienz des Heimmarktes fördert

Als Vision für den Finanzplatz sieht der Masterplan die Schweiz im Jahr *2015 als Top-3-Player im internationalen Geschäft* zusammen mit New York und London.

Aufgrund der Grösse und Struktur des Finanzplatzes ist für Schweizer Finanzunternehmen die internationale Perspektive die richtige Vergleichsdimension. Da der Schweizer Heimmarkt relativ klein ist, muss Wachstum primär im internationalen Geschäft aus der Schweiz heraus mit dem Ausland erzielt werden. Eine Orientierung am internationalen Wettbewerb hilft zudem, die Wettbewerbsfähigkeit des Heimmarktes zu bewahren und weiter voranzutreiben.

Von den Finanzplätzen, die sich auf das internationale Geschäft konzentrieren, liegt heute London, gefolgt von New York, an der Spitze. Dahinter folgt eine Gruppe von vier Finanzplätzen (Hongkong, Schweiz, Sydney, Toronto). Damit ist die Schweiz schon heute der grösste international ausgerichtete Finanzplatz in Kontinentaleuropa. Das erklärte Ziel für den Finanzplatz Schweiz muss es sein, diesen Spitzenrang weiter auszubauen, um sich im internationalen Geschäft als klarer Top-3-Finanzplatz zu positionieren. Damit bekennt sich die Finanzwirtschaft zum Standort Schweiz.

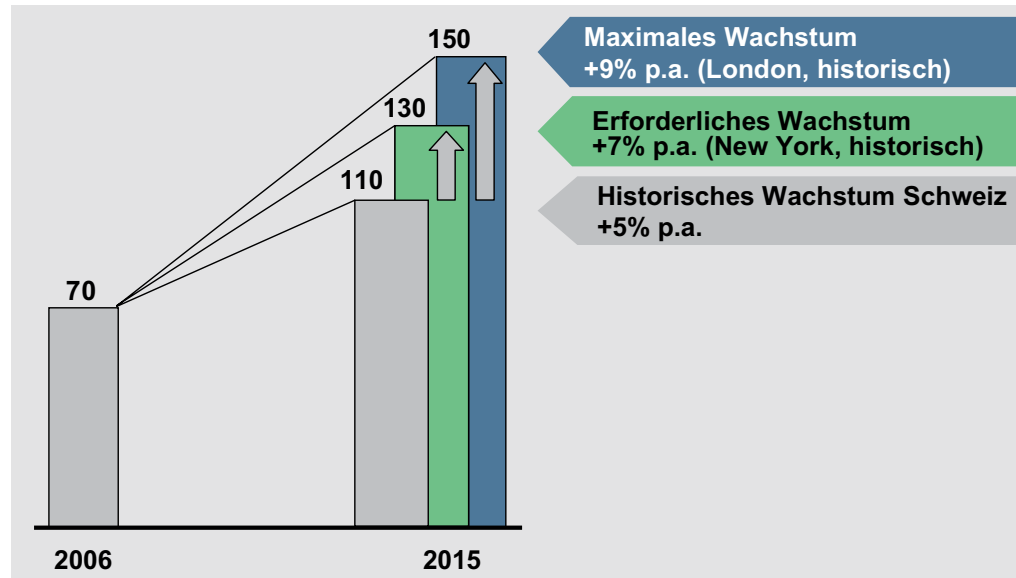
KONKRETISIERUNG VISION 2015

Teil 2 befasst sich mit der Darstellung der Vision 2015 und den damit verbundenen Wachstumszielen des Finanzplatzes Schweiz.

Zur Erreichung einer Top-3-Position muss der Finanzplatz mit den Besten mithalten

in Mrd. CHF

Ein nachhaltiger Wertbeitrag zum BIP sollte innerhalb eines Wachstumskorridors angepeilt werden



Um das Ziel zu erreichen, einer der Top-3-Player im internationalen Geschäft zu werden, muss der Finanzplatz in Zukunft mit den Besten mithalten können. Ausgangspunkt für die zukünftig benötigten Wachstumsraten ist daher das historische Wachstum von London (9% p.a.) und New York (7% p.a.).

Eine Extrapolation der Wachstumsraten des Finanzplatzes *London*, der zwischen 1993 und 2005 um 9% p.a. gewachsen ist, führt zu mehr als einer Verdoppelung des Wertbeitrags zum BIP des Finanzplatzes Schweiz bis 2015 auf CHF 150 Mrd. Eine Extrapolation des historischen Wachstums von *New York* von rund 7% p.a. von 1995 bis 2005 ergäbe bis 2015 etwa CHF 130 Mrd. Der Schweizer Finanzplatz ist zwischen 1995 und 2006 um 5.5% p.a. gewachsen. Bis 2015 extrapoliert ergäbe dieses Wachstum CHF 110 Mrd.

Die Extrapolation der historischen Wachstumsraten stellt zwar eine vereinfachte Annahme dar. Angesichts struktureller Trends wie steigender Vermögensakkumulation und wachsender Tiefe und Breite der Kapitalmärkte erscheint ein überdurchschnittliches Wachstum des Finanzsektors weiterhin plausibel, auch wenn kurzfristig Rückschläge erfolgen können.

Wenn es gelingt, durch zusätzliches Wachstum mit der Gruppe der besten Finanzplätze mithalten zu können, sind die Auswirkungen gewaltig: Die Folge wären neben der Steigerung des BIP-Beitrages des Finanzsektors ein beachtliches *Wachstum an Stellen (40'000 – 80'000 zusätzliche Arbeitsplätze) und fast eine Verdoppelung des Steuerbeitrags.*

(Quelle: BFS, KOF, SECO, CEBR, Global Insight, Moody's Economy.com, UK Office for National Statistics)

Ein sich veränderndes Umfeld bietet zahlreiche Chancen

Trends

Aufspaltung von traditionellen Wertschöpfungsketten lässt **Industriegrenzen verschwimmen**

Erhöhte Datenverfügbarkeit und neue Technologien erlauben **kürzere Innovationszyklen**

Anstieg von internationalen Handels- und Kapitalflüssen treibt **Globalisierung** schneller voran

Überproportional steigende Wirtschaftskraft Asiens führt zu **interkontinentaler Gleichgewichtsverschiebung**

Alternde Gesellschaft in Industrienationen bringt neue Kundenanforderungen

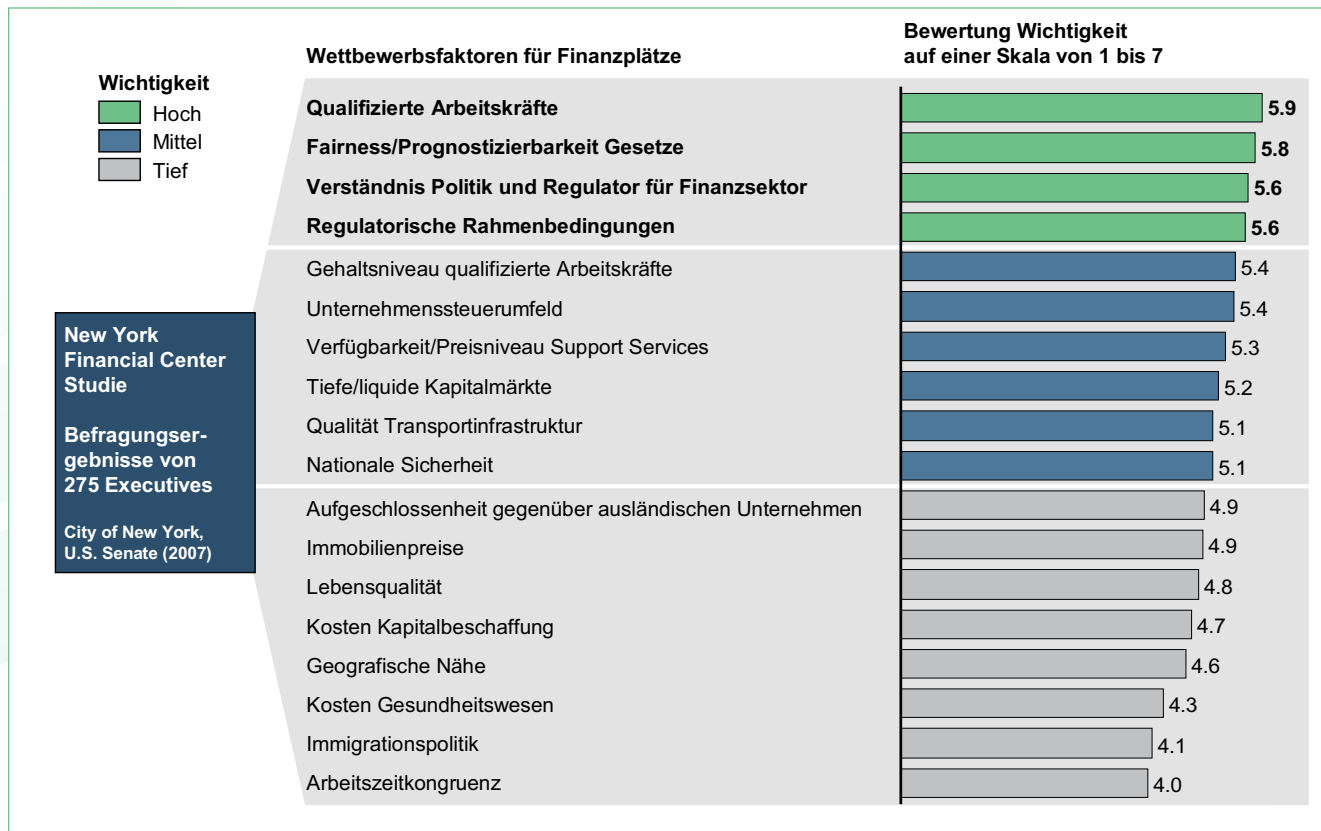
Langfristiger Trend in Richtung einer **Erhöhung des globalen Wohlstands**

**Neue Wachstums-
opportunitäten für
Finanzplätze**

Die Finanzdienstleistungsindustrie befindet sich in einer äusserst dynamischen Phase. Mehrere Trends können identifiziert werden, die einen direkten Einfluss auf Finanzplätze haben und neue Wachstumschancen bieten.

- Durch das *Aufbrechen traditioneller Wertschöpfungsketten und verschwimmende Grenzen* zwischen Bereichen wie Asset Management, Investment Banking, Private Banking und Lebensversicherung können sich Stärken in verschiedenen Bereichen gegenseitig befruchten. Clusters werden somit noch wichtiger.
 - *Innovationen* werden durch eine erhöhte Datenverfügbarkeit und sich ständig weiterentwickelnde Technologien gefördert und *lassen sich rascher umsetzen*. Zum Ausdruck kommt dieser Trend beispielsweise in den steigenden Handelsvolumina von Investment-Banken und Hedge-Fonds im Program Trading. Die Finanzplatz-Infrastruktur kann hier zum Wettbewerbsvorteil werden.
 - Die *Globalisierung* und das *starke Wachstum im asiatischen Wirtschaftsraum* schaffen eine neue Marktdynamik und ermöglichen es, einen neuen Kundenstamm zu erschliessen und zu pflegen.
- Der Trend einer zunehmenden *Alterung der Gesellschaft* und ein damit zusammenhängender „Pension Gap“ schafft neue Absatzmärkte für innovative Produkte und Leistungen im Vorsorgebereich.
 - Die *Zunahme des weltweiten Wohlstandes* erhöht das Spar- und Investitionsvolumen, Hauptfaktoren für Wachstum im Finanzsektor.

Qualifizierte Arbeitskräfte sowie gesetzliche und regulatorische Bedingungen wichtigste Faktoren



Für den Erfolg eines Finanzplatzes sind gute Rahmenbedingungen entscheidend.

In einer Studie zur strategischen Positionierung des Finanzplatzes New York haben 275 Topmanager die Bedeutung verschiedener Faktoren beurteilt. Dabei gibt es vier Faktoren, die klar an der Spitze stehen. Zuerst ordnen die Führungskräfte die Verfügbarkeit hoch qualifizierter Arbeitskräfte ein. Gleich dahinter sind gesetzliche und regulatorische Bedingungen, das heißt im Einzelnen faire und prognostizierbare Vorschriften, ein Verständnis für den Finanzsektor und allgemein gute regulatorische Rahmenbedingungen.

(Quelle: City of New York, U.S. Senate, Sustaining New York's and the US' Global Financial Services Leadership, 2007)

Zur Nutzung von Opportunitäten müssen optimale Rahmenbedingungen geschaffen werden

- Top-Destination für **Forschung und Ausbildung** mit internationaler Ausstrahlung im Bereich Finance
- Effiziente und marktorientierte **Regulierung und Aufsicht** von höchster Qualität mit internationaler Anerkennung
- Enge **Zusammenarbeit** von Finanzindustrie, Behörden und Politik zur nachhaltigen Stärkung des Finanzplatzes
- International attraktives **Steuerumfeld** für Unternehmen und Privatpersonen
- Unterstützung des Finanzplatzes durch eine in Qualität, Kosteneffizienz und Innovation führende **Infrastruktur**



Die auf dem Schaubild gelisteten Rahmenbedingungen werden im nächsten Kapitel anhand von ausgewählten Beispielen illustriert und detailliert.











ILLUSTRATION ANHAND AUSGEWÄHLTER GESCHÄFTSFELDER

Teil 3 illustriert die Vision 2015 in Form von ausgewählten Beispielen aus einzelnen Geschäftsfeldern.

Illustration der Finanzplatzstrategie erfolgt anhand ausgewählter Geschäftsfelder

 Schweizerische Bankiervereinigung	Private Banking
	Commodity Trade Finance
	Alternative Investments
 Schweizerischer Versicherungsverband Association Suisse d'Assurances Associazione Svizzera d'Assicurazioni Swiss Insurance Association	Life & Pension
	Globaler Pension-Hub
	Rückversicherung
	Spezialfonds
	Venture Capital
  	Calculated Prices

Die Finanzplatzstrategie der Industrieverbände soll im Folgenden anhand ausgewählter Beispiele zu aktuellen Geschäftsfeldern illustriert werden. Bei der Darstellung der Beispiele wurde folgende Struktur gewählt: Zuerst wird die Ausgangslage des Geschäftsfeldes mit Chancen und Herausforderung sowie die Aspiration kurz beschrieben. Dann wird eine Reihe von Massnahmen aufgezeigt, mit denen das Geschäftsfeld in der Schweiz gefördert werden könnte. Schliesslich wird mit Argumenten und Modellrechnungen gezeigt, was die Umsetzung der entsprechenden Massnahmen der Schweizer Volkswirtschaft bringen könnte.

Die Aspirationsniveaus der einzelnen Geschäftsfelder zeigen dabei exemplarisch auf, wie das Gesamtziel für den Schweizer Finanzplatz erreicht werden kann:

- **Private Banking:** Nummer 1 in der internationalen Vermögensverwaltung und Erhalt Top-3-Position im Global Wealth Management.
- **Commodity Trade Finance:** Ausbau der Position als weltweit führender Finanzplatz für die Handelsfinanzierung.
- **Alternative Investments:** Etablierung als Top-3-Standort für den Vertrieb und die Produktion von Hedge-Fonds in Europa und Verdopplung des Marktvolumens von Private Equity in der Schweiz in den nächsten fünf Jahren.
- **Life & Pension:** Bedürfnisse am Heimmarkt mit innovativen Produkten optimal befriedigen.
- **Globaler Pension-Hub:** Führende Stellung im internationalen Pensionsgeschäft.
- **Rückversicherung:** Nachhaltige Stärkung der Marktposition.
- **Spezialfonds:** Etablierung Standort Schweiz als führender Spezialfonds-Cluster für vermögende Privatkunden und institutionelle Investoren in Europa.
- **Venture Capital:** Schweiz soll als Forschungs- und Wissenschaftsstandort zu den besten Venture-Capital-Plätzen in Europa (relativ zum BIP) gehören.
- **Calculated Prices:** Aufbau eines Trust Centers für die Preisbestimmung von Hedge-Fonds und FoF.

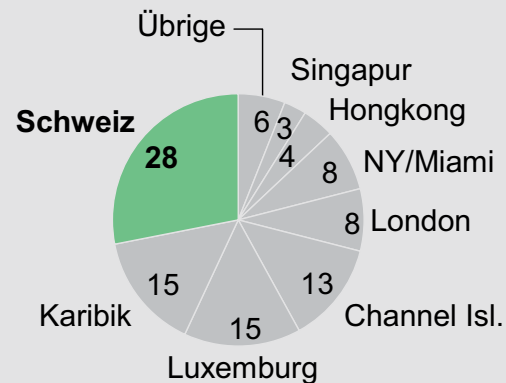
Weltweit führende Stellung im Private Banking als zentraler Pfeiler des Finanzplatzes Schweiz

PRIVATE BANKING | AUSGANGSLAGE

•SwissBanking

Schweiz im internationalen Private Banking führend

AuM in Prozent; 2005



Attraktives Geschäftsfeld

- Positive strukturelle Faktoren
- Überdurchschnittliche Rendite

Herausforderung

- Standardisierungsdruck Regulierung
- Anhaltender Druck auf den Schutz der Privatsphäre
- Gezielter Steuerwettbewerb
- Steigende Konkurrenz um Teile der Wertschöpfungskette

Die Schweiz soll im internationalen Private Banking Weltmarktführer bleiben

Das Schweizer Private Banking nimmt *weltweit eine führende Stellung* ein. Im Jahr 2005 haben hiesige Banken ca. 28% der internationalen Gelder verwaltet. Die Schweiz ist damit weltweit klar an der Spitze.

Mit einer Wertschöpfung von CHF 14 Mrd., rund 29'000 Beschäftigten und generierten Steuern von CHF 3 Mrd. ist das Private Banking ein zentraler Pfeiler des Finanzplatzes.

Das Private Banking bleibt auch weiterhin ein *attraktives Geschäftsfeld*. Demografische Trends (Alterung) und die zunehmende Konzentration des Vermögens sind die Voraussetzungen für einen ungebrochenen Wachstumstrend. Aufgrund der Struktur des Geschäftes ermöglichen wiederkehrende Einkommensströme sowie eine tiefe Kapitalintensität das Erzielen einer überdurchschnittlichen Rendite.

Das Schweizer Private Banking sieht sich verschiedenen *Herausforderungen* gegenüber:

- Der regulatorische *Druck*, Leistungen im Private Banking *zu standardisieren*, verhindert eine Differenzierung durch Produkte und Leistungen.

- Schwer wiegt auch der *latente Druck auf den Schutz der Privatsphäre*, z.B. durch die Ausweitung des internationalen Informationsaustausches oder den Trend zur extraterritorialen Anwendung nationaler Gesetzgebungen.
- Zwischen den (neuen) Finanzplätzen besteht ein grosser Wettbewerb (z.B. zwischen den neuen Private-Banking-Zentren).
- Einzelne Standorte *spezialisieren* sich auf *Teile der Wertschöpfungskette* und bieten diese getrennt an, wie z.B. Stiftungen in Liechtenstein und Österreich oder Lebensversicherungen in Luxemburg.

(Quelle: Credit Suisse, UBS, BCG, BFS)

Optimierung der Rahmenbedingungen zur Sicherstellung der führenden Stellung

PRIVATE BANKING | MASSNAHMEN

•SwissBanking

Regulierung

- Sicherstellung von klaren Prozessen und Prozeduren bei der Amts- und Rechtshilfe
- Quellensteuer als gleichwertige Alternative zum Informationsaustausch
- Sachgerechte Umsetzung internationaler Standards

Steuern

- Verbesserung der steuerlichen Rahmenbedingungen für Stiftungen und ausländische Trusts
- Sukzessive Aufhebung der Umsatzabgabe durch jährliche Satzsenkungen



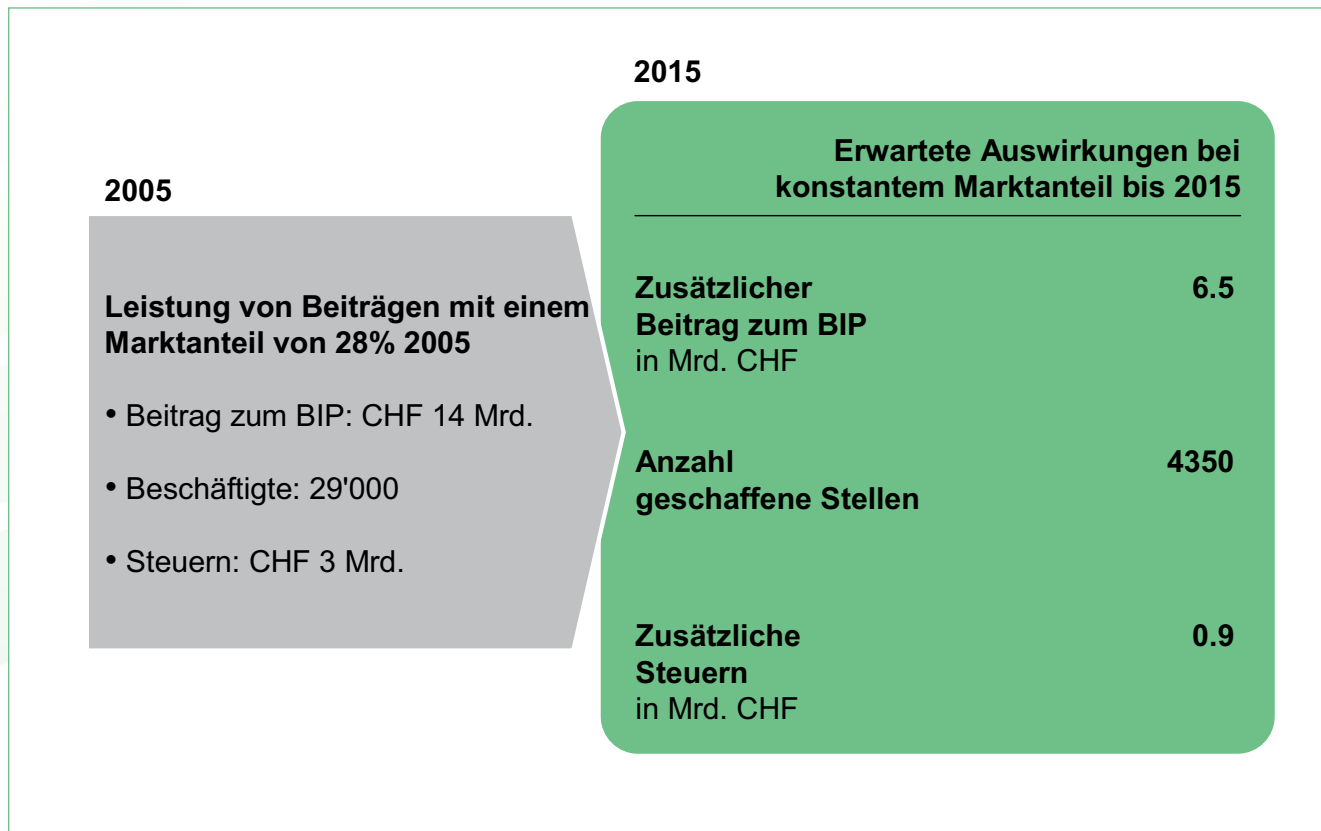
Um die führende Position im Private Banking behaupten zu können, sind die Rahmenbedingungen in den Bereichen Regulierung und Steuern zu optimieren.

Als Beispiel kann hier die *Amts- und Rechtshilfe* dienen. Die Aufsichtsbehörde muss klare Prozesse und Prozeduren im internationalen Austausch von (Kunden-)/Informationen, insbesondere in Steuerfragen, sicherstellen. Eingehende Gesuche zur Amts- und Rechtshilfe sind auf Vollständigkeit zu prüfen, und fehlende Unterlagen sind konsequent einzufordern. Der Spezialitätsgrundsatz ist konsequent durchzusetzen, und auf eine politisch motivierte Amts- und Rechtshilfe ist zu verzichten.

Wachstum mit Markt bringt wichtige Beiträge für Volkswirtschaft

PRIVATE BANKING | AUSWIRKUNGEN

•SwissBanking



Aufgrund des harten Wettbewerbs im internationalen Private Banking müssen die vorgeschlagenen Massnahmen dazu eingesetzt werden, um den heutigen Marktanteil bei 28% zu halten.

Bleibt der Marktanteil aufgrund der Massnahmen stabil, kann voll vom allgemeinen Marktwachstum von **6% p.a.** (basierend auf Assets under Management) profitiert werden. Dies hätte starke positive Auswirkungen auf die Schweiz:

- Die Wertschöpfung steigt um CHF 6.5 Mrd. auf CHF 20.5 Mrd.
- Die Beschäftigung nimmt um knapp 4350 Vollzeitstellen auf über 33'000 Vollzeitstellen zu.
- Die Steuereinnahmen erhöhen sich um CHF 900 Mio. netto, nach Reduktion der Stempelsteuer.

(Quelle: Credit Suisse, UBS, BCG, BFS)

Die Schweiz ist ein führender Standort für die Handelsfinanzierung

COMMODITY TRADE FINANCE | AUSGANGSLAGE

•SwissBanking

Schweiz ist führender Standort für die globale Handelsfinanzierung

- Kritische Masse in den **Clustern Genf und Zug**
- **Optimale Verzahnung** zwischen Handelsunternehmen und Banken

Attraktives Geschäftsfeld

- Anstieg globaler Handelsströme
- Clustereffekt und Reputation

Herausforderung

- "Schwarze Listen"
- Druck zum Informationsaustausch
- International sinkende Unternehmenssteuern

Die Schweiz will ihre Position als führender Finanzplatz für die Handelsfinanzierung weiter ausbauen

Die Schweiz hat eine *global führende Rolle im Handel mit Rohstoffen (sog. Commodities)*. *Zwei starke, regionale Zentren*, Genf (50% Marktanteil) und Zug (40% Marktanteil), haben sich über die letzten Jahre herausgebildet, sodass beide heute über eine kritische Masse verfügen. So werden rund zwei Drittel des globalen Rohölhandels im freien Markt in Genf abgewickelt. In Zug befindet sich das grösste Rohwarenhandelshaus der Welt, Glencore.

Entsprechend hat sich auch das Segment der Handelsfinanzierung sehr positiv entwickelt. Die Banken sichern mit ihren Produkten internationale Lieferungen ab, stellen Finanzierungen bereit und wickeln Zahlungen ab. Für die Finanzierung von Ölgeschäften ist Genf weltweit die Nummer 1. Die *Beziehungen zwischen den Handelsunternehmen und den Banken* in der Schweiz sind sehr eng und gut.


Durch das ungebrochene Wachstum der Weltwirtschaft ist auch weiterhin mit einem *Anstieg der Handelsströme* zu rechnen, was für die Handelsfinanzierung *gute Chancen für die Zukunft* bedeutet. Der Clustereffekt, das heisst die kritische Masse von Zug und Genf, und die erstklassige Reputation des Schweizer Marktes sind weitere wichtige Bestandteile für eine positive Entwicklung dieses Sektors.

Die für Händler attraktiven Bedingungen in der Schweiz müssen aufrechterhalten bleiben, damit die Schweiz ihre *führende Position in der Handelsfinanzierung* weiter ausbauen kann.

Sicherstellung optimaler Rahmenbedingungen für Commodity Trade Finance

COMMODITY TRADE FINANCE | MASSNAHMEN

•SwissBanking

Regulierung	<ul style="list-style-type: none">• Zweckmässige Umsetzung von Sorgfalts- und Überwachungspflichten• Sicherstellung von klaren Prozessen und Prozeduren bei der Amts- und Rechtshilfe• Keine Verteuerung der Eigenmittelkosten	
Steuern	<ul style="list-style-type: none">• Wettbewerbsfähige Besteuerung von Handelsfinanzierungs-Holdings	

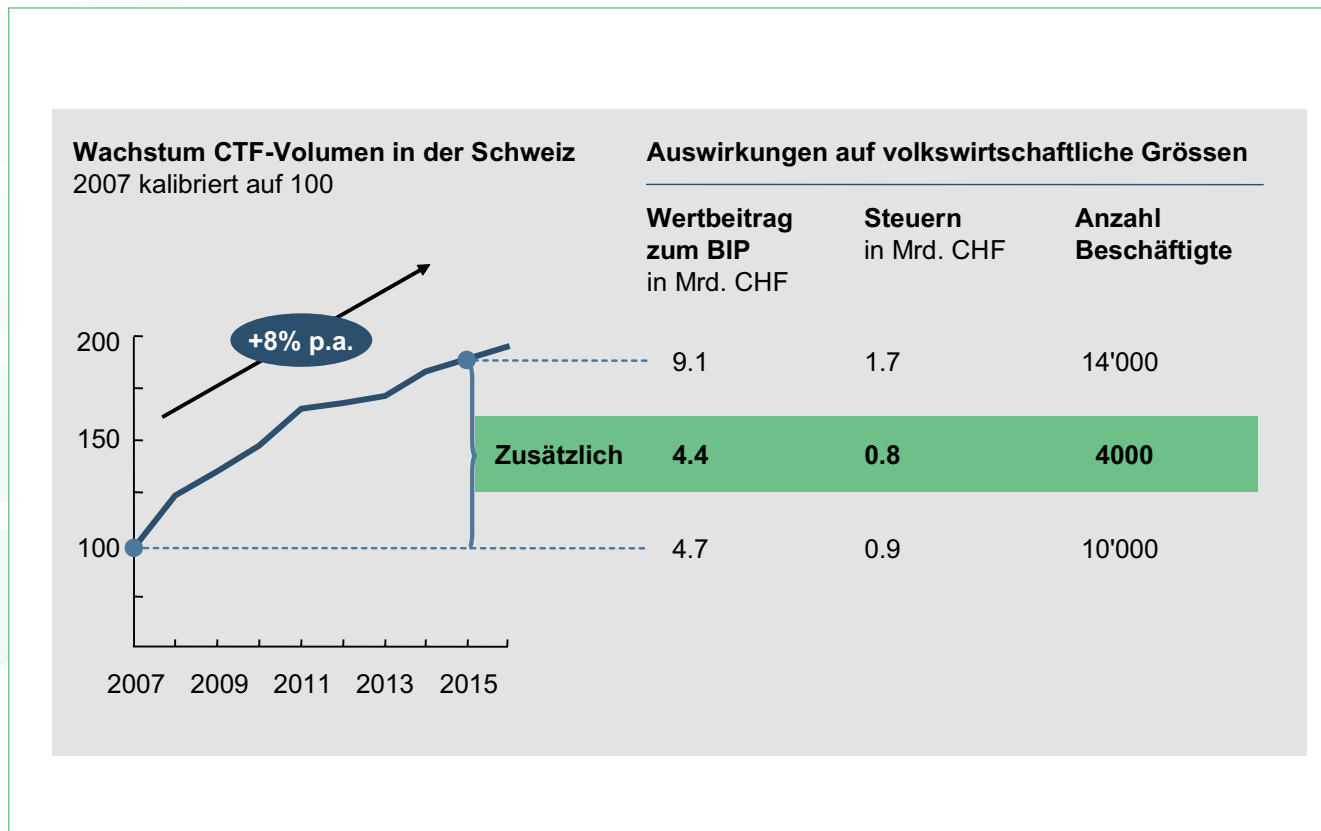
Die Rahmenbedingungen sind vor allem in den Bereichen Regulierung und Steuern zu optimieren, das heisst stabil zu halten.

Hervorzuheben ist hier die *Amts- und Rechtshilfe*. Für Rechtshilfeverfahren müssen Prozesse und Prozeduren klar und fair sein. Für Handelsgesellschaften hat sich die undifferenzierte Kontensperre als weit schädlicher erwiesen als z.B. für Individualpersonen. Werden sämtliche Konten gesperrt, die auch nur indirekt mit Verdächtigen oder mit der vermuteten strafbaren Handlung in Verbindung gebracht werden können, kann die Geschäftstätigkeit eines Händlers lahmgelegt werden. Konten- und Informationssperren sollten deshalb nur möglich sein, wenn ein direkter Zusammenhang zu den ermittelten Straftatbeständen besteht und die Informationssperre zeitlich begrenzt ist. Es sollte genau geprüft werden, ob die Voraussetzungen, welche die Schweizer Gesetze und die entsprechenden Staatsverträge für die Gewährung der Rechtshilfe aufstellen, erfüllt sind. Im Weiteren ist auf eine politisch motivierte Behandlung von Gesuchen zu verzichten.

Hoher erwarteter Nutzen durch Optimierung der Rahmenbedingungen für CTF in der Schweiz

COMMODITY TRADE FINANCE | AUSWIRKUNGEN

•SwissBanking



Aufgrund der erwarteten hohen Wachstumsrate der globalen Handelsströme ist mit einem starken Anstieg des Commodity-Trade-Finance-Geschäfts um etwa 8% pro Jahr bis 2015 zu rechnen.

Wenn sichergestellt werden kann, dass dieses Wachstum eintritt, dann wird der Finanzsektor ganz wesentlich profitieren. Der aktuelle *BIP-Beitrag* des Geschäftsfelds Handelsfinanzierung (dieses beinhaltet Händler, Reedereien, Inspektionsgesellschaften, spezialisierte Anwaltskanzleien und Beratungen sowie die zuständigen Abteilungen in den Banken) wird sich von derzeit CHF 4.7 Mrd. bis 2015 auf CHF 9.1 Mrd. erhöhen. Die *Steuern* nehmen von CHF 900 Mio. auf CHF 1.7 Mrd. zu. Die 10'000 in der Handelsfinanzierung Beschäftigten werden auf rund 14'000 ansteigen.

(Quelle: UBS)

Schweiz schöpft ihr Potenzial bei alternativen Anlagen nicht aus

ALTERNATIVE INVESTMENTS | AUSGANGSLAGE

•SwissBanking

Internationaler Marktanteil von Hedge-Fonds in der Schweiz 2006 in Prozent

Single Funds 0.5%

Funds of Funds 5–10%

Attraktives Geschäftsfeld

- Nähe Private Banking
- Lebensqualität und Stabilität
- Konkurrenzfähige Kosten für Personal
- Dienstleistungsangebot

Herausforderungen

- Mangel an ausgebildeten Mitarbeitenden
- Zeitaufwendige Genehmigungsverfahren
- Formalismus bei Transparenzvorschriften
- International konkurrenzfähiges Steuerumfeld

- Etablierung der Schweiz als Top-3-Standort für Hedge-Fonds in Europa
- Verdopplung des gemanagten Volumens von Private Equity

In der Schweiz haben sich die Funds of Funds über die letzten Jahre gut etabliert, während die Single Funds bis jetzt die Schweiz eher meiden und sich in London oder New York konzentrieren.

Bei *Funds of Funds (FoF)*, die stark verkürzt dargestellt Hedge-Fonds und Private-Equity-Fonds selektieren und gebündelt weiterverkaufen, sind wir aufgrund der Nähe zum Private Banking und zu institutionellen Investoren wie Versicherungen und Pensionskassen in einer sehr guten Ausgangsposition, und in der Distribution der Produkte besteht eine grosse Kompetenz.


Bei *Single Funds*, die eine höhere Produktivität und Wertschöpfung haben als Funds of Funds, steht die Schweiz allerdings schlechter da: Diese werden primär aus Clustern in den USA und London gemanagt. Der Fokus für den Finanzplatz muss dabei auf der verstärkten Anziehung von Managementgesellschaften liegen. Eine eigentliche Domizilierung der Fonds ist kaum von Bedeutung, und die Nachteile gegenüber den Offshore-Standorten wie Cayman Islands oder Delaware sind unüberwindbar.

Eigentlich hat die Schweiz einige Stärken vorzuweisen, die sie für alternative Anlagen begehrt machen, doch die *unattraktiven Standortbedingungen* sind die grössten *Herausforderungen*, um zum Beispiel Hedge-Fonds anzuziehen.

Rahmenbedingungen für alternative Anlagen müssen verbessert werden

ALTERNATIVE INVESTMENTS | MASSNAHMEN

•SwissBanking

Regulierung	<ul style="list-style-type: none">• Erleichterung der Bewilligungs- und Registrierungsverfahren für alternative Anlageformen• Verstärkung personeller Ressourcen der FINMA sowie Stärkung der Regulierungskompetenz	
Steuern	<ul style="list-style-type: none">• Konkurrenzfähige Ausgestaltung der steuerlichen Rahmenbedingungen im Bereich alternative Anlagen	
Talent	<ul style="list-style-type: none">• Weiterentwicklung lancierter Initiativen in Ausbildung und Forschung• Erweiterung der Immigrationspolitik für Top-Talente ausserhalb der EU	

Mit den erwähnten Massnahmen sollen die Voraussetzungen geschaffen werden, damit sich Managementgesellschaften von alternativen Anlagen vermehrt in der Schweiz ansiedeln.

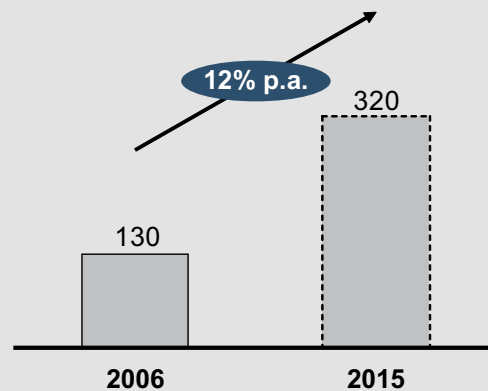
Wir würden es begrüßen, wenn die FINMA ihre *Regulierungskompetenz im Bereich der alternativen Anlagen weiter ausbauen* könnte. So könnte zum Beispiel eine spezielle Abteilung geschaffen werden, die über das nötige Wissen über alternative Anlagen, insbesondere Hedge-Fonds, verfügt.

Mehr alternative Investments nützen dem Finanzplatz und der Schweizer Volkswirtschaft

ALTERNATIVE INVESTMENTS | AUSWIRKUNGEN

•SwissBanking

AuM von in der Schweiz gemanagten Hedge-Fonds (Single Funds und FoF) in Mrd. CHF



2015

Erwartete Auswirkungen der Etablierung als "Hedge-Fonds-Cluster" bis 2015

- Zusätzlicher Wertbeitrag: CHF 7.6 Mrd.
- Zusätzliche Nettosteuern: CHF 450 Mio.
- Geschaffene Stellen: 2000

Positive Effekte in verwandten Geschäftsfeldern und anderen Wirtschaftszweigen

- Stärkung Produktions- und Asset-Management-Standort
- Erweiterung Produktangebot im Private Banking

Über die kommenden Jahre ist mit einem *weiter stark anhaltenden Wachstum* von durchschnittlich etwa 10% p.a. der Hedge-Fonds und FoF AuM bis 2015 zu rechnen. Gewinnt die Schweiz Marktanteile dazu, dürften die in der Schweiz verwalteten Vermögen in diesem Bereich von CHF 130 Mrd. um jährlich 12% auf CHF 320 Mrd. anwachsen.

Unter der Annahme marktüblicher Gebühren-, Kosten- und Steuersätze ergeben sich daraus bis 2015 ein beachtlicher *zusätzlicher BIP-Wertbeitrag* von CHF 7.6 Mrd., *zusätzliche Nettosteuererinnahmen* von CHF 450 Mio. und 2000 *neu geschaffene Stellen*.

(Quelle: UBS)

Lebensversicherung als ein Kerngeschäft der Schweizer Assekuranz soll gestärkt werden

LIFE & PENSION | AUSGANGSLAGE

ASA | SVV

Schweizerischer Versicherungsverband
Association Suisse d'Assurances
Associazione Svizzera d'Assicurazioni
Swiss Insurance Association

Trends Lebensversicherung

**Alternde Gesellschaft
verursacht steigende
Absicherungskosten**

**Kundenwunsch nach
flexiblen Life-Cycle-
Produkten**

**Zunehmende Vielfalt
an Anlagemöglich-
keiten**

Bedürfnisse am Heimmarkt mit innovativen Produkten optimal befriedigen

Im Bereich der Lebensversicherung gibt es wichtige Trends, mit denen sich die Versicherungswirtschaft auseinandersetzen muss, *um den Heimmarkt optimal bedienen* zu können:

- Wie in den meisten hoch entwickelten Ländern gibt es auch in der Schweiz Verschiebungen in der Alterspyramide: Die Anzahl der Kinder pro Haushalt sinkt, während die durchschnittliche Lebenserwartung steigt. Die Folge ist eine alternde Gesellschaft, deren Absicherungskosten in Bezug auf Gesundheit und Vorsorge im Alter kontinuierlich zunehmen.
- Bei der Finanzierung der Absicherungskosten rückt die öffentliche Hand immer mehr in den Hintergrund. Die Konsumenten sind aufgefordert, sich selbst mit dem Thema Absicherung zu beschäftigen, und sie fragen vermehrt spezialisierte, auf individuelle Bedürfnisse abgestimmte Lebensversicherungsprodukte nach.
- Die wachsende Dynamik an den weltweiten Kapitalmärkten ist eng verbunden mit einer zunehmenden Vielfalt an Anlagemöglichkeiten, beispielsweise in unterschiedlichen Regionen, neuen Anlageklassen oder strukturierten Produkten.

Nachhaltige Verbesserung der Rahmenbedingungen erforderlich

LIFE & PENSION | MASSNAHMEN

ASA | SVV

Schweizerischer Versicherungsverband
Association Suisse d'Assurances
Associazione Svizzera d'Assicurazioni
Swiss Insurance Association

Regulierung

- Reduktion der Regulierungsdichte
- Konsequenter Wechsel zu prinzipienbasierter Aufsicht
- Einheitliche Aufsicht über die gesamte 2. Säule
- Ökonomisch fundierte technische Parameter/Rahmenbedingungen bei Anlagevorschriften, Mindestzins und Umwandlungssatz

Steuern

- Wettbewerbsfähige steuerliche Behandlung von innovativen Produkten
- Abschaffung der Stempelabgabe auf Lebensversicherungsprämien
- Sachgerechte Besteuerung von Leibrenten



Mit den vorgeschlagenen Massnahmen sollen die notwendigen Voraussetzungen geschaffen werden, den Schweizer Lebensversicherungsmarkt zu beleben und langfristig zu stärken.

Die Forderung nach *einer einheitlichen Aufsicht* betrifft primär die berufliche Vorsorge der zweiten Säule (sowohl obligatorisch als auch überobligatorisch), hat aber ebenso einen nicht zu vernachlässigenden Einfluss auf das Lebensversicherungs- und Vorsorgegeschäft innerhalb der dritten Säule. In der Schweiz bestehen unterschiedliche Vorschriften einerseits für Vorsorgeeinrichtungen der zweiten Säule und andererseits für Lebensversicherungsgesellschaften, die zu Verzerrungen führen und die Effizienz der Aufsicht stark behindern. Daher wird eine Standardisierung der regulatorischen Rahmenbedingungen in allen Kantonen und der gesamten Versicherungs- und Pensionskassenbranche nachdrücklich empfohlen.

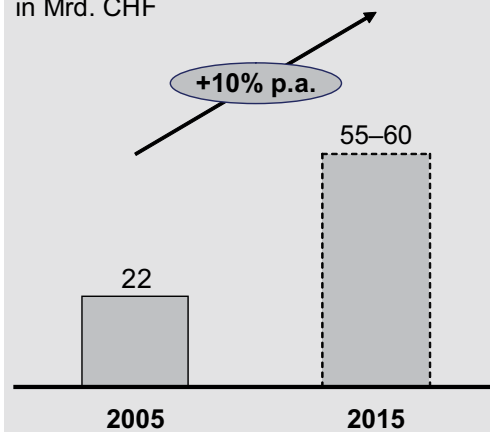
Beispiel der Rentenversicherung verdeutlicht Potenzial in der Lebensversicherung

LIFE & PENSION | AUSWIRKUNGEN

ASA | SVV

Schweizerischer Versicherungsverband
Association Suisse d'Assurances
Associazione Svizzera d'Assicurazioni
Swiss Insurance Association

Deckungskapital von Einzel-Rentenversicherungen in der Schweiz
in Mrd. CHF



Direkte Auswirkungen durch Wachstum in der Rentenversicherung bis 2015

- Zusätzlicher Wertbeitrag zum BIP: CHF 600–650 Mio.
- Zusätzliche Steuern: CHF 50–100 Mio.
- Geschaffene Stellen: 550–600

Positive Effekte eines effizienten und innovativen Lebensversicherungsmarktes

- Konkreter Kundennutzen
 - Höhere risikoadjustierte Rendite
 - Bedürfnisgerechtes Produktangebot
- Übergeordneter Nutzen für Finanzplatz
 - Förderung Wettbewerbsfähigkeit und Reputation als Innovationsführer
 - Entlastung staatliche Altersvorsorge und Sozialsystem

Innerhalb des Schweizer Lebensversicherungsmarktes hat die *Rentenversicherung* in den vergangenen Jahren trotz schwieriger Rahmenbedingungen überproportional an Bedeutung gewonnen. Dies ist einerseits auf die sich wandelnden Altersstrukturen – der Grossteil der Rentenversicherungen wird im Alter abgeschlossen – und andererseits auf die zunehmende Nachfrage nach privaten Vorsorgeprodukten zurückzuführen.

Mit einer Verbesserung der Rahmenbedingungen kann davon ausgegangen werden, dass die *positive Entwicklung weiter an Dynamik gewinnt*. Bei einer Steigerung des Wachstums von rund 7% p.a. (historisch zwischen 1996 und 2005) auf *10% p.a.* erhöht sich das Deckungskapital von Einzel-Rentenversicherungen auf CHF 55–60 Mrd.

Bei der Quantifizierung der erwarteten Auswirkungen des Wachstums bei den Rentenversicherungen auf die Volkswirtschaft ergibt sich ein zusätzlicher *BIP-Beitrag von CHF 600–650 Mio.* Erwartete zusätzliche *Steuern* von Unternehmen und Privatpersonen belaufen sich auf *CHF 50–100 Mio.* wobei die Abschaffung der Stempelabgabe auf Lebensversicherungsprämien sowie eine den ökonomischen Gegebenheiten angepasste Einkommensbesteuerung der Leibrentenversicherung

berücksichtigt sind. Unter Annahme einer Produktivitätssteigerung von 5% p.a. werden bis *zwischen 550 und 600 neue Stellen* geschaffen.

Die Renten-Versicherung ist ein wichtiger Geschäftsbereich in der Lebensversicherung. Von den verbesserten Rahmenbedingungen profitieren auch die übrigen Geschäftsbereiche, weshalb der tatsächliche volkswirtschaftliche Nutzen ungleich höher ausfällt.

Weitere positive Effekte eines effizienten und innovationsfreudigen Lebensversicherungsmarktes lassen sich sowohl für die Kunden als auch übergeordnet für den Finanzplatz identifizieren:

- Ein breiteres Anlageuniversum und eine Reduktion der Anlagevorschriften ermöglichen eine Steigerung der risikoadjustierten Rendite.
- Kunden können bedürfnisgerecht und individuell bedient werden.
- Die Wettbewerbsfähigkeit des Finanzplatzes und dessen Reputation als Innovationsführer werden gefördert.
- Der Staat wird bei der Finanzierung der staatlichen Altersvorsorge und des Sozialsystems entlastet.

(Quelle: BPV, BFS)

Opportunitäten im Vorsorgebereich können ausserhalb des Heimmarkts genutzt werden

GLOBALER PENSION-HUB | AUSGANGSLAGE

ASA | SVV

Schweizerischer Versicherungsverband
Association Suisse d'Assurances
Associazione Svizzera d'Assicurazioni
Swiss Insurance Association

Trends

- Globale Ausrichtung von Unternehmen und Beschäftigten
- Wachsende Bedeutung von Vorsorgelösungen als Incentive
- Deregulierung des europäischen Pensionskassenmarktes

**Chance:
Internationales
Pensions-
geschäft**

Ausgangslage Schweiz

Stärken

- Bevorzugter Standort von internationalen Unternehmen
- Anerkanntes Vorsorgesystem
- Reputation des Finanzplatzes

Herausforderungen

- Internationaler Marktzugang
- Komplexe Regulierung

Etablierung der Schweiz als Innovationsführer für globale Vorsorgelösungen im internationalen Pensionsgeschäft

Die private Altersvorsorge gewinnt in den industrialisierten Staaten zunehmend an Bedeutung. Hinzu kommen Trends durch welche sich die *Nachfrage nach internationalen Lebensversicherungs- und Pensionslösungen* in den kommenden Jahren erhöhen wird:

- Im Zuge der Globalisierung stellen sich einerseits Unternehmen immer internationaler auf während gleichzeitig die Mobilitätsbereitschaft der Beschäftigten wächst
- Die in der Regel mit einem steuerlichen Sonderregime ausgestatteten Vorsorgeprodukte werden von Unternehmen vermehrt auch als Leistungsanreiz eingesetzt
- Die Einführung der EU-Richtlinie über die Tätigkeiten und die Beaufsichtigung von Einrichtungen der betrieblichen Altersvorsorge im September 2005 ist ein erster Schritt in Richtung eines gesamteuropäischen Pensionskassenmarktes. Am Entwurf liberaler Regulierungsvorschriften wird in einzelnen Mitgliedsstaaten gearbeitet

Die Schweiz verfügt über Stärken, die sie als Trägerin von globalen Vorsorgelösungen begehrt macht, jedoch bestehen gegenwärtig regulatorische Hindernisse, um sich als globaler Hub im internationalen Pensionsgeschäft etablieren zu können.

Schaffung optimaler Rahmenbedingungen ist eine wichtige Voraussetzung

GLOBALER PENSION-HUB | MASSNAHMEN

ASA | SVV

Schweizerischer Versicherungsverband
Association Suisse d'Assurances
Associazione Svizzera d'Assicurazioni
Swiss Insurance Association

Regulierung

- Förderung der internationalen Anerkennung der Schweizer Aufsicht
- Ausdehnung des bestehenden Versicherungsabkommens mit der EU auf Lebensversicherung und Pensionen sowie staatsvertragliche Grundlage für internationales Angebot mit Nicht-EU-Staaten
- Konsequenter Wechsel zu prinzipienbasierter Aufsicht



Damit sich die Schweiz im Wettbewerb um attraktive Rahmenbedingungen im internationalen Pensionsgeschäft behaupten kann, ist eine konsequente Umsetzung der geforderten Massnahmen von hoher Bedeutung.

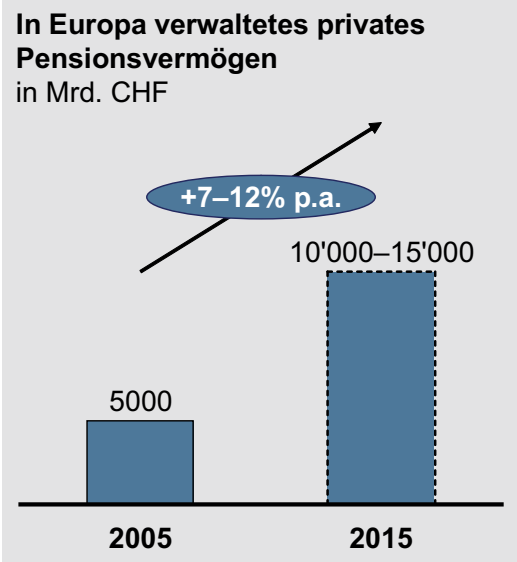
Grundvoraussetzung für ein internationales Lebensversicherungs- und Pensionsangebot ist die rechtliche *Möglichkeit des internationalen Vertriebs*. Der Zugang zum europäischen Markt kann durch eine Ausdehnung des bestehenden Versicherungsabkommens mit der EU über die darin enthaltene Entwicklungsklausel realisiert werden. Schon bei Inkrafttreten des Abkommens im Jahre 1993 bestand explizit die Absicht, zwischen der Schweiz und der EU das Abkommen schrittweise vom Sach- auf den Lebensbereich auszudehnen. Ein umfassendes Dienstleistungsabkommen mit der EU ist nicht angestrebt.

Grösse des europäischen Marktes illustriert ein enormes Potenzial

GLOBALER PENSION-HUB | AUSWIRKUNGEN

ASA | SVV

Schweizerischer Versicherungsverband
Association Suisse d'Assurances
Associazione Svizzera d'Assicurazioni
Swiss Insurance Association



Potenzial einer Pension-Hub-Lösung für die Schweiz bis 2015

- International verfügbare und in der Schweiz verwaltete Pension-AuM: CHF 1000–2000 Mrd.
- Auswirkungen auf Finanzplatzkenngrössen
 - Zusätzlicher Beitrag zum BIP: CHF 3–5 Mrd.
 - Zusätzliche Steuern: CHF 300–400 Mio.
 - Geschaffene Stellen: 5000–5500

Stärkung weiterer Geschäftsfelder

- Produktionsstandort Asset Management
- Vertriebskanal Lebensversicherungen und Private-Banking-Dienstleistungen

In ganz Europa rückt die öffentliche Hand bei der Finanzierung von Absicherungskosten immer mehr in den Hintergrund. Die private Vorsorge gewinnt zunehmend an Bedeutung und beschleunigt dadurch das Wachstum des europäischen Pension-Pools.

Unseren Schätzungen zufolge wird das heute schon beträchtliche *private Pensionsvermögen in Europa* von rund CHF 5000 Mrd. weiter stark wachsen und sich *bis 2015 verdoppeln bis verdreifachen*. Die Berechnungen hierzu basieren auf dem Verhältnis von Pension-AuM zu BIP für unterschiedliche europäische Staaten und Annahmen zu dessen Entwicklung bis 2015.

Ein durch die Nachfrage von internationalen Unternehmen und Expats getriebener Teil des gesamten europäischen Pension-Pools wird international verwaltet. Bei konsequenter Umsetzung der vorgeschlagenen Massnahmen könnten in der Schweiz bis 2015 insgesamt – einschliesslich Schweizer Pensionskassenvermögen – CHF 1000 und 2000 Mrd. private Pensionsvermögen verwaltet werden. Unter Annahme von Produktivitätssteigerungen und Berücksichtigung eines günstigeren regulatorischen Umfelds ergeben sich daraus bis 2015 ein beachtlicher zusätzlicher BIP-Wertbeitrag von CHF 3 bis 5 Mrd., zusätzliche Nettosteuern

durch Unternehmen und Beschäftigte von CHF 300 bis 400 Mio. und 5000 bis 5500 neu geschaffene Stellen.

Die Abschätzung des Potentials konzentriert sich in diesem Beispiel auf Europa, dass angestrebte globale Volumen wäre entsprechend grösser.

(Quelle: OECD, Global Insight)

Stellung im Rückversicherungsgeschäft soll gestärkt werden

RÜCKVERSICHERUNG | AUSGANGSLAGE

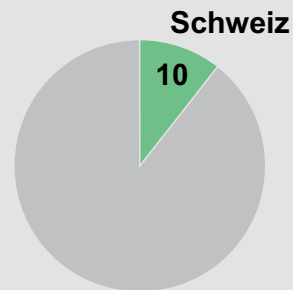
ASA | SVV

Schweizerischer Versicherungsverband
Association Suisse d'Assurances
Associazione Svizzera d'Assicurazioni
Swiss Insurance Association

Historisch starke Marktposition

Weltweit gebuchte Rückversicherungsprämien 2005, in Prozent

100% > CHF 200 Mrd.



Attraktives Geschäftsfeld

- Wachstumsfeld und neue Technologien in ART und Selbstversicherung
- Hoch qualifizierte Arbeitskräfte

Herausforderungen

- Kapital reagiert sensibel auf Änderungen der Regulierung
- Know-how in Corporate Finance und Risikomanagement
- Erreichen von kritischer Masse

Erreichen einer Trendumkehr zur nachhaltigen Stärkung der Marktposition

In der Schweizer Öffentlichkeit wird die Grösse des Geschäftsfelds Rückversicherung und dessen Bedeutung für den Finanzplatz aufgrund des Business-to-Business-Geschäftsmodells oft nur beschränkt wahrgenommen. Tatsächlich verfügt die Schweiz mit einem Marktanteil von 10% der weltweit gebuchten Rückversicherungsprämien über eine *historisch starke Marktposition* – nicht zuletzt als Heimat der Swiss Re, des weltweit führenden Unternehmens der Branche. Diese Position wurde in den vergangenen Jahren insbesondere durch London als Knowledge-Center und durch Bermuda als Kapitalmagnet *bedroht*.

Rückversicherung ist eine global ausgerichtete Branche, die von der zunehmenden internationalen Interdependenz der Risiken und vom hohen Wachstum der Vermögenswerte profitiert. Zunehmend schlüpfen Rückversicherer in die Rolle des Intermediärs zwischen Versicherungsmarkt und Kapitalmarkt, wodurch sich das Verflechtungsnetzwerk innerhalb des Finanzsektors ausweitet und Clustereffekte stärker werden. Neben der Erstversicherung bestehen wichtige Verbindungen zum Investment Banking, Asset Management, Private Banking oder zur alternativen Anlageindustrie.

Innovationskraft ist neben dem Risikomanagement und der Corporate-Finance-Expertise eine der wichtigsten Kernkompetenzen der Rückversicherung. Das wichtigste Gut neben der Kapitalausstattung sind hoch qualifizierte Arbeitskräfte, die Innovationen vorantreiben und Know-how ausbauen. Insgesamt lässt sich die Attraktivität der Branche als *„wachstumsstark, innovationsfreudig und wertschöpfungsintensiv“* zusammenfassen.

Zur Trendumkehr und einer nachhaltigen Stärkung der Marktposition muss sich die Schweiz den aufgeführten Herausforderungen stellen.

(Quelle: Standard & Poor's)

Massnahmenbündel ermöglicht nachhaltige Verbesserung des Umfelds

RÜCKVERSICHERUNG | MASSNAHMEN

ASA | SVV

Schweizerischer Versicherungsverband
Association Suisse d'Assurances
Associazione Svizzera d'Assicurazioni
Swiss Insurance Association

Regulierung

- Abbau des Diskriminierungspotenzials in der Regulierung unter anderem durch Anerkennung des Swiss Solvency Tests und Kompatibilität im internationalen Kontext
- Übergang zur prinzipienbasierten Regulierung

Steuern

- Attraktives Unternehmenssteuerumfeld, z.B. sukzessive Abschaffung der Emissionsabgabe

Talent

- Erweiterung der Immigrationspolitik für Top-Talente ausserhalb der EU



Damit sich in der Schweiz ein Cluster für Rückversicherungen bilden kann, ist das regulatorische und steuerliche Umfeld nachhaltig zu verbessern.

Hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang der Abbau des *internationalen Diskriminierungspotenzials in der Regulierung*. Beispielsweise verfügt die Schweiz mit dem Swiss Solvency Test (SST) über ein modernes und leistungsfähiges Risikomanagement-Modell zur Sicherstellung der Systemstabilität des Finanzsektors seitens der Versicherungswirtschaft. Zur Schaffung der Grundvoraussetzungen für ein internationales Risiko-Pooling aus der Schweiz soll die Anerkennung des SST und der darin bestimmten Eigenkapitalerfordernisse gefördert werden.

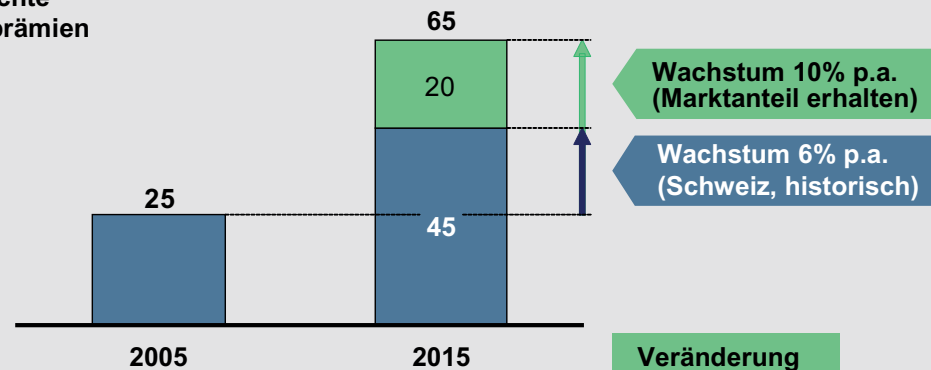
Erhöhung der Standortattraktivität mit positiven Effekten auf Finanzplatzkenngrössen

RÜCKVERSICHERUNG | AUSWIRKUNGEN

ASA | SVV

Schweizerischer Versicherungsverband
Association Suisse d'Assurances
Associazione Svizzera d'Assicurazioni
Swiss Insurance Association

In der Schweiz gebuchte Rückversicherungsprämien
in Mrd. CHF



Veränderung 2005–2015

Beitrag zum BIP in Mio. CHF	1700	3000–4500	1300–2800
Steuern in Mio. CHF	380	450–650	70–270
Beschäftigte	3600	4000–5700	400–2100

Die Berechnung des zukünftigen Marktpotentials der Rückversicherung geht von zwei unterschiedlichen *Wachstumsszenarien* aus. Im ersten Szenario wächst der Schweizer Rückversicherungsmarkt mit *6% p.a.* Das entspricht dem historischen Wachstum der in der Schweiz gebuchten Rückversicherungsprämien von 1997 bis 2005. In einem positiveren Szenario kann die Schweiz bei optimaler Umsetzung der vorgeschlagenen Massnahmen mit *10% p.a.* wachsen und dadurch ihren globalen *Marktanteil halten*. Bei einer erfolgreichen Umsetzung kann ein Anstieg des Prämienvolumens auf CHF 45 bis 65 Mrd. in der Schweiz erwartet werden.

Bei Eintreffen der erwarteten Szenarien kann der *BIP-Wertbeitrag* der Rückversicherung bis 2015 um zusätzliche *CHF 1300 bis 2800 Mio.* steigen. Ebenso bei den Steuereinnahmen, welche sowohl die Abgaben der Unternehmen als auch jene der in der Rückversicherung beschäftigten Privatpersonen berücksichtigen, darf von einem Potenzial zwischen *CHF 70 und 270 Mio.* ausgegangen werden. Unter Einbezug des dynamischen Wachstums von kommissionsgetriebenen Leistungen in die Produktivität beträgt die erwartete Anzahl neu geschaffener *Stellen* zwischen *400 und 2100*.

(Quelle: BPV, BFS)

Etablierung von Spezialfonds als Chance für den Fondsstandort Schweiz

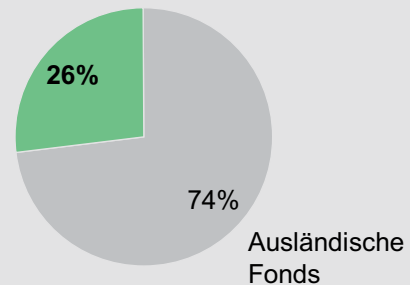
SPEZIALFONDS | AUSGANGSLAGE

SWISS FUNDS ASSOCIATION SFA

Verwaltete Vermögen von in der Schweiz vertriebenen Anlagefonds

AuM 2007: CHF 1500 Mrd.

Fonds nach Schweizer Recht



Attraktives Geschäftsfeld

- Zunehmende Nachfrage nach individuell optimierten Lösungen
- Revidiertes KAG bietet mit Spezialfonds den rechtlichen Rahmen

Herausforderungen

- Mangel an talentierten Fachkräften
- Marktorientierte Umsetzung der Gesetzgebung
- Zurückhaltende Standortförderung
- Ineffizienzen im Steuersystem

Standort Schweiz als führender Spezialfonds-Cluster für HNWI in Europa etablieren

Von CHF 1500 Mrd., die in der Schweiz in Anlagefonds investiert sind, wurden 74% an aus dem Ausland importierte Produkte übertragen (Quelle: SNB). Damit sind *Fonds nach Schweizer Recht nicht ein bevorzugtes Anlageinstrument*. Als Produktionsstandort liegt die Schweiz immer noch deutlich hinter den europäischen Hubs Luxemburg und Irland, obwohl die Schweiz ihre Regulierung angepasst und verbessert hat.

Mit dem neusten Trend zur Schaffung von Spezialfonds-Strukturen für qualifizierte Anleger in Europa ergibt sich eine *Gelegenheit, die Vormachtstellung ausländischer Fondsstrukturen zu durchbrechen*. Das revidierte *KAG* stellt seit Anfang 2007 auch eine entsprechende Struktur für Spezialfonds bereit, den Fonds für qualifizierte Anleger oder *Qualified Investor Fund (QIF)*.

Luxemburg und Irland etablieren ebenfalls spezielle Fondsstrukturen für vermögende Privatkunden, zum Teil als Reaktion auf die Schweizer Gesetzgebung.


Der Schweizer Finanzplatz muss verschiedene, in der Folie erwähnte Herausforderungen meistern, um sich *als führender Spezialfonds-Cluster in Europa* zu etablieren.

Optimierung von Rahmenbedingungen als Voraussetzung zur Schaffung eines Clusters

SPEZIALFONDS | MASSNAHMEN

SWISS FUNDS ASSOCIATION SFA

Talent	<ul style="list-style-type: none">• Weiterentwicklung lancierter Initiativen in Ausbildung und Forschung• Erweiterung der Immigrationspolitik für Top-Talente ausserhalb der EU
Regulierung	<ul style="list-style-type: none">• Erhöhte Rechtssicherheit durch einheitliche Auslegung von Vorschriften• Verzicht auf Anlagerestriktionen und Senkung der Schwellenwerte• Vereinfachte Bewilligungspflicht von Fonds
Zusammenarbeit	<ul style="list-style-type: none">• Aktive Standortförderung durch gemeinsame Initiativen von Behörden und Verbänden
Steuern	<ul style="list-style-type: none">• Verbesserte Rahmenbedingungen für kollektive Kapitalanlagen bei der Verrechnungssteuer



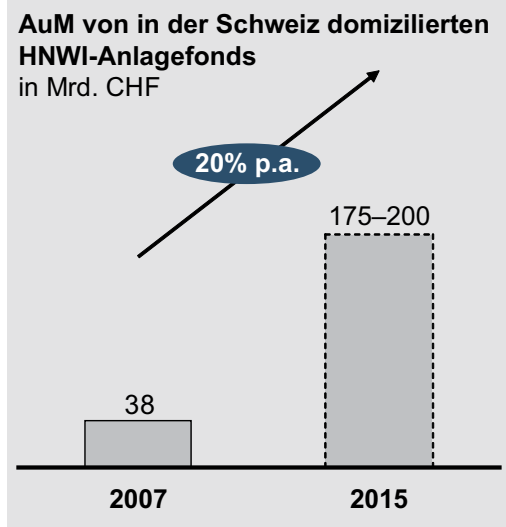
Mit den erwähnten Massnahmen sollen die Voraussetzungen für die Bildung eines Clusters für Spezialfonds geschaffen werden.

Das *Beispiel Standortförderung* soll zur Verdeutlichung herausgegriffen werden. Da das KAG bereits in Kraft gesetzt ist und der QIF bereits besteht, geht es jetzt in erster Linie darum, diesen auch entsprechend zu vermarkten. Dazu sollten Behörden und Verbände gemeinsam in öffentlichen Veranstaltungen und Publikationen die Funktionsweise, die richtige regulatorische Vorgehensweise und die Vorzüge des Vehikels darlegen. Luxemburg zum Vergleich führt gemeinsame Veranstaltung der Regulierungsbehörde zusammen mit dem Fondsverband durch, um ihren Spezialfonds (SIF) anzupreisen.

Sowohl Finanzplatz als auch Volkswirtschaft profitieren von einem Cluster für Spezialfonds

SPEZIALFONDS | AUSWIRKUNGEN

SWISS FUNDS ASSOCIATION SFA



Erwartete Auswirkungen der Etablierung des Spezialfonds-Hub bis 2015

- Wertbeitrag zum BIP: CHF 250–275 Mio.
- Zusätzliche Steuern: CHF 65–70 Mio.
- Geschaffene Stellen: 800–825

Positive Effekte in verwandten Geschäftsfeldern

- Stärkung Produktions- und Asset-Management-Standort
- Erweiterung Produktangebot im Private Banking

Werden die vorgeschlagenen Massnahmen in die Tat umgesetzt, so kann in der Schweiz eine attraktive Produktkategorie entstehen.

Als Ausgangslage für eine Abschätzung des Potenzials dient das Volumen (AuM) der in der Schweiz domizilierten Anlagefonds von vermögenden Privatkunden (HNWI). Durch die Massnahmen können Umschichtungen aus anderen Vermögensklassen erwartet werden, was zu einem *jährlichen Wachstum* von ca. *20%* bei allen Anlagefonds von vermögenden Privatkunden führt.

Geht man davon aus, dass davon etwa die Hälfte Spezialfonds (sog. Qualified Investor Funds, QIF) sind, und unter der weiteren Annahme von marktüblichen Gebühren-, Kosten- und Steuersätzen ergibt sich für diese Spezialfonds bis 2015 ein zusätzlicher *BIP-Wertbeitrag* von CHF 250 bis 275 Mio., *zusätzliche Steuern* von CHF 65 bis 70 Mio. und gut 800 *neu geschaffene Stellen*.

Im Verhältnis zu anderen hier dargestellten Geschäftsfeldern fällt der Wertbeitrag zum BIP sowie den Steuereinnahmen und Stellen relativ gering aus. Dies ist darauf zurückzuführen, dass hier nur ein einzelnes Produkt im gesamten Geschäftsbereich Asset Management für das Zahlenbeispiel herausgegriffen wurde.

Die Schaffung eines Spezialfonds-Clusters hätte für die Schweiz aber weitere positive Auswirkungen:

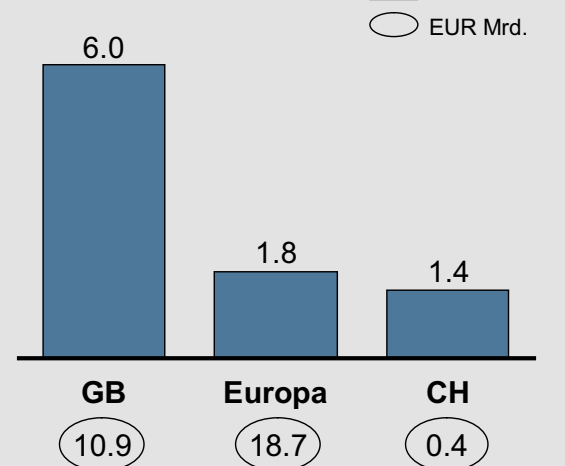
- Im *Asset Management* wird die Schweiz als Produktionsstandort etabliert und gestärkt.
- Im *Private Banking* wird das Produktangebot erweitert.
- Die Domizilierung in der Schweiz hat zudem den Nebeneffekt, dass der *Schutz der Privatsphäre* im Zusammenhang mit Fonds nachhaltig und langfristig gestärkt werden kann.
- Die Spezialfonds können als „*High-End Brand*“ dienen, der weit über den eigentlichen Verwendungszweck hinausstrahlt.

Schweiz schöpft Potenzial bei Venture Capital nicht aus

VENTURE CAPITAL | AUSGANGSLAGE

SWISS FUNDS ASSOCIATION SFA

Investiertes Venture Capital im Jahr 2006



Quelle: EVCA

Attraktives Geschäftsfeld

- Kapital schafft wertvolle Stellen
- Positiver Effekt durch Clusterbildung

Herausforderungen

- Jungunternehmen-freundliche Gesetzgebung
- International attraktives Steuerumfeld
- Pool von ausgebildeten Experten

Schweiz soll als Forschungs- und Wissenschaftsstandort zu den besten Venture-Capital-Plätzen in Europa (relativ zum BIP) gehören

Im Vergleich zu Grossbritannien (gemessen im Verhältnis zum BIP) wird *in der Schweiz wenig Venture Capital* in Start-ups und Early-Stage-Unternehmen investiert. Das Schweizer VC-Investitionsvolumen beläuft sich, gemäss der verfügbaren Daten, auf nur gerade ein Viertel von jenem von Grossbritannien.

Zusätzliches VC-Kapital, das in der Schweiz verwaltet würde, schafft *attraktive Stellen* im engeren Umfeld der Investoren. Dazu kommt, dass die meisten Venture-Capital-Investoren es bevorzugen, in ihrer unmittelbaren Umgebung zu investieren, was *positive Effekte auf den Wirtschaftsstandort* als solchen hat.

Nicht besonders attraktive steuerliche Rahmenbedingungen und ein Mangel an qualifizierten Mitarbeitenden hindern die Schweiz daran, einer der *besten Venture-Capital-Plätze* in Europa zu werden, obwohl die Schweiz ein eigentlicher Forschungs- und Wissenschaftsstandort ist.

(Quelle: EVCA)

Rahmenbedingungen für Venture Capital können verbessert werden

VENTURE CAPITAL | MASSNAHMEN

SWISS FUNDS ASSOCIATION SFA

Talent

- Förderprogramme mit Begleitung und Coaching bei Spin-offs und Neugründungen
- Zusätzliches Kursangebot und Businessplan-Wettbewerbe an Universitäten

Steuern

- Kompetitive Ausgestaltung der steuerlichen Rahmenbedingungen
- Erhöhte Rechtssicherheit bei der Behandlung des Carried Interest



Mit den erwähnten Massnahmen sollen die Voraussetzungen geschaffen werden, dass sich die Schweiz zu einem Venture-Capital-Cluster entwickeln kann.

Hervorzuheben ist hier die *faire Ausgestaltung der steuerlichen Rahmenbedingungen*. Ein Teil der Vergütung von Fondsmanager erfolgt in der Regel durch einen sogenannten Carried Interest, der bei Erreichung bestimmter Renditeziele oder bei gewinnbringender Auflösung des Fonds bezahlt wird. Da die von Venture Capital Funds unterstützten neu gegründeten Firmen für längere Zeit keinen Gewinn abwerfen, erfolgt dieser Carried Interest sehr viel später, wenn überhaupt. Es stellt sich hier die Frage der richtigen steuerlichen Behandlung. Das Steuerrecht sollte dabei die spezielle Situation der Venture-Capital-Manager berücksichtigen.

Mehr Venture Capital in der Schweiz nützt Finanzplatz und Volkswirtschaft

VENTURE CAPITAL | AUSWIRKUNGEN

SWISS FUNDS ASSOCIATION SFA

Positive Auswirkungen bei Umsetzung Massnahmen

Annahmen

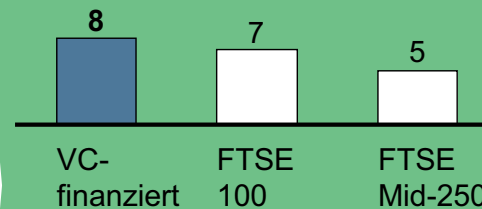
- Gleiches Verhältnis zu BIP wie in Grossbritannien, d.h. rund CHF 10–15 Mrd. VC gemanagt
- 5–6 Beschäftigte pro CHF 100 Mio. AuM in der VC-Industrie

Auswirkungen

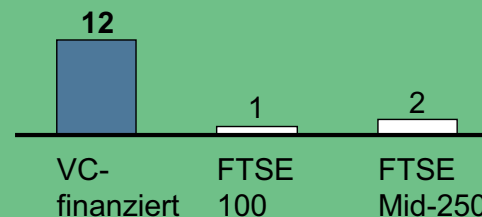
- Bis zu 500–750 neue hoch qualifizierte Arbeitskräfte VC-Industrie

Positive volkswirtschaftliche Auswirkungen am Beispiel Grossbritannien

Umsatzwachstum p.a. in Prozent, 2001–2005



Beschäftigungswachstum p.a. in Prozent, 2001–2005



Würden in der Schweiz im Verhältnis zum BIP gleich viele Gelder in Venture Capital Funds einbezahlt wie in Grossbritannien (rund 0.5%), könnten bei einer 10-jährigen Laufzeit etwa *CHF 10–15 Mrd.* an *Vermögen verwaltet* werden. Nimmt man an, dass pro CHF 100 Mio. etwa 5 bis 6 Personen in der VC-Industrie benötigt werden, ergeben sich daraus bis zu 750 neue, hoch qualifizierte Stellen.

Die *weiteren Auswirkungen auf den Wirtschaftsstandort* sind ebenfalls beachtlich, wie das Beispiel aus Grossbritannien zeigt.

(Quelle: SECA, EVCA)

“Trust Center Calculated Prices” reagiert auf Trends und baut auf Stärken

CALCULATED PRICES | AUSGANGSLAGE



Trends

- Performanceorientierung und Suche nach **Benchmarks**
- **Tägliches "Mark-to-Market"** Reporting
- Neue **Asset-Klassen** und alternative Finanzinstrumente
- Wachstum im **Derivate-Trading**

**Chance:
Intelligente
Transparenz
von und für
Hedge-Fonds**

Stärken zur Nutzung der Chance

- Cluster um das **Private Banking**
- Zugang zur Hedge-Fonds-Industrie
- Angebot von **Finanzinformationen** und **Pricing-Know-how**
- **Reputation** im Umgang mit sensiblen Informationen

Etablierung als "Trust Center" und Bereitstellung von "Calculated Prices" für Hedge-Fonds und FoF zur Steigerung der Attraktivität des Finanzplatzes

Ein erfolgreicher Finanzplatz benötigt eine erstklassige Infrastruktur. Die *Swiss Financial Market Services* als Zusammenschluss von Schweizer Börse, SIS und Telekurs stellt der Schweiz eine integrierte Finanzmarktinfrastruktur mit einfacher Governance-Struktur, gebündelter Kapitalstärke und gesteigerter Innovationskraft zur Verfügung. Die Zusammenfassung der Aktivitäten der SWX Group, der SIS Group und der Telekurs Group erlauben es, auf den intensivierten internationalen Wettbewerb der Finanzplätze, die steigenden Anforderungen an die technische Infrastruktur, die schnell ändernden Kundenbedürfnisse sowie die zunehmende Komplexität der regulatorischen Anforderungen angemessen zu reagieren. In enger Zusammenarbeit mit den Akteuren für den Finanzplatz werden vorteilhafte und innovative Lösungen zur Verbesserungen der Finanzplatzinfrastruktur erarbeitet.

Ein aktuelles Beispiel sind die Aktivitäten zum Aufbau eines Trust Centers für gerechnete (im Gegensatz zu gehandelten) Preise, sog. *Calculated Prices*. In bestimmten Asset-Klassen, vor allem bei Hedge-Fonds und FoF, fehlt es an gehandelten Preisen, doch besteht eine klare Nachfrage nach regelmässiger Transparenz über den aktuellen Wert. Hier bietet sich eine Marktlücke für die Swiss Financial Market Services, da bereits heute die Telekurs für ETFs sog. Indicative Net Asset Values (INAV)

berechnet. In Abklärung ist derzeit eine Ausweitung des Angebotes auf Hedge-Fonds und FoF. Preise für diese strukturierten Produkte sollen dabei aus bestehenden Markt- und Stammdaten abgeleitet und wenn möglich auch zur Erstellung eines Benchmark-Indexes verwendet werden.


Verschiedene *Trends* führen zur Gelegenheit, diese intelligente Transparenz für Hedge-Fonds und FoF zu schaffen. In den letzten Jahren hat der Ruf von Investoren nach klaren Performance-Messungen und geeigneten Benchmarks zum Vergleich zugenommen, zum Teil auch als Folge der zunehmenden regulatorischen Anforderungen zur täglichen Bewertung von Aktiven (Mark-to-Market) und entsprechendem Reporting. Das Erfüllen von Transparenzanforderungen wird allerdings durch das Aufkommen ständig neuer Asset-Klassen und strukturierter Finanzinstrumente, insbesondere im Bereich alternativer Anlagen, und die hohen Wachstumsraten im Trading von verschiedenartigen Derivaten erschwert.

Optimale Rahmenbedingungen müssen gemeinsam entwickelt werden

CALCULATED PRICES | MASSNAHMEN



Talent	<ul style="list-style-type: none">• Kooperation mit Universitäten zur Weiterentwicklung von Pricing-Algorithmen und Definition von Indizes
Regulierung	<ul style="list-style-type: none">• Antizipation von Transparenzvorschriften für Hedge-Fonds und vorausschauende Entwicklung eigener Richtlinien
Zusammenarbeit	<ul style="list-style-type: none">• Vermarktung der Schweiz als sicherer Standort für sensible Daten durch Industrie und Behörden• Erweiterung der Zusammenarbeit mit Banken
Infrastruktur	<ul style="list-style-type: none">• Kompatibilität zu DataFeed-Services der Telekurs (Datenimport/-export)• Ausnutzen der Reputation von Telekurs im Vertrieb



Für den Aufbau eines „Trust Center Calculated Prices“ müssen die *Rahmenbedingungen* auf verschiedenen Ebenen *gemeinsam verbessert* werden.

Allen voran benötigt die immer stärker werdende Forderung von Investoren und Medien nach mehr Transparenz bei Hedge-Fonds regulatorischen Rückenwind, um für Calculated Prices auch wirklich einen attraktiven Markt zu schaffen. Dann ist in Zusammenarbeit mit Universitäten und Banken und, basierend auf den Data-Feed-Produkten der Telekurs, das technische Know-how zu erarbeiten und zu testen. Schliesslich ist unter Ausnützung der Reputation der Telekurs in diesem Bereich und der allgemeinen Bekanntheit der Schweiz das Angebot bekannt zu machen und zu vermarkten.

Etablierung "Trust Center Calculated Prices" nützt gesamtem Finanzplatz

CALCULATED PRICES | AUSWIRKUNGEN



Konkreter Nutzen durch Bereitstellung von "Calculated Prices"

- Schaffen von **Performance-Transparenz** in alternativen Assets
- Sicherstellung der Erfüllung von regulatorischen **Anforderungen**
- Möglicher Index als Benchmark zur **Vermarktung** von Track Records

Übergeordneter Nutzen als "Trust Center" für den Finanzplatz Schweiz

- Nachhaltige Stärkung der **Reputation** des Finanzplatzes
- Steigerung des **Serviceumfangs** der Swiss Financial Market Services
- Förderung der Etablierung als **Asset-Management-Produktionsstandort**

Mit einem „Trust Center Calculated Prices“ kann der Finanzplatz Schweiz einmal mehr zeigen, dass er über eine erstklassige Infrastruktur verfügt und durch Innovation den Kundennutzen steigert.




MEHR ARBEITSPLÄTZE UND HÖHERE STEUEREINNAHMEN DURCH BESSERE RAHMENBEDINGUNGEN

Teil 4 setzt sich zusammen aus einem konsolidierten Katalog mit vorgeschlagenen Massnahmen zur Optimierung der Rahmenbedingungen für den Finanzplatz und einer Abschätzung des erwarteten Potenzials für Beschäftigung und Steuereinnahmen bis 2015.

Zur Optimierung der Rahmenbedingungen muss der Finanzplatz Schweiz spezifische Massnahmen umsetzen

Top-Destination für Ausbildung und Forschung	<ul style="list-style-type: none">• Weiterentwicklung lancierter Initiativen von Banken und Versicherungen in Forschung und Ausbildung mit internationaler Ausstrahlung• Erweiterung der Immigrationspolitik für Top-Talente auch ausserhalb der EU
Effiziente und marktorientierte Regulierung und Aufsicht	<ul style="list-style-type: none">• Ausbau/Konzentration auf Selbstregulierung und prinzipienbasierte Regulierung sowie risikobasierter Ansatz bei der Überwachung• International anerkannte, transparente und faire Aufsicht mit wettbewerbsfähiger Regulierung über Geschäftsbereiche hinweg
Zusammenarbeit von Industrie, Behörden und Politik	<ul style="list-style-type: none">• Enge Zusammenarbeit von Finanzindustrie, Behörden und Politik zur nachhaltigen Stärkung des Finanzplatzes in den Bereichen Regulierung, Aufsicht und Steuern
International attraktives Steuerumfeld	<ul style="list-style-type: none">• International konkurrenzfähige Besteuerung, insbesondere in Wachstumsbereichen• Sukzessive Aufhebung der Stempelabgaben durch jährliche Satzsenkungen
Führende Finanzplatzinfrastruktur	<ul style="list-style-type: none">• Unterstützung des Finanzplatzes durch eine in Qualität, Kosteneffizienz und Innovation führende Infrastruktur



Zusammenfassend sind die Rahmenbedingungen für den Finanzplatz auf fünf Ebenen zu optimieren:

1. Die Schweiz soll durch die Weiterentwicklung lancierter Initiativen (z.B. Stiftung Swiss Finance Institute der Banken sowie die Ausbildungsinitiative des SVV) und die Erweiterung der Immigrationspolitik auf Top-Talente aus dem Nicht-EU-Raum eine *Top-Destination für Ausbildung und Forschung* werden.
2. Eine *effiziente und marktorientierte Regulierung und Aufsicht* soll die Selbstregulierung und prinzipienbasierte Regulierung stärken. Ausserdem sind der Aufbau einer risikobasierten Überwachung sowie die Sicherstellung einer international anerkannten transparenten und fairen Aufsicht über Geschäftsbereiche hinweg anzustreben.
3. Eine *enge Zusammenarbeit von Finanzindustrie, Behörden und Politik* zur nachhaltigen Stärkung des Finanzplatzes in den Bereichen Regulierung, Aufsicht und Steuern sowie Systemschutz der SNB ist zu fördern. Dies wird durch den jährlich stattfindenden Finanzplatz-Gipfel institutionalisiert.
4. Einer *international konkurrenzfähigen Besteuerung* ist Sorge zu tragen, insbesondere in Wachstumsbereichen, und die sukzessive Aufhebung der Stempelabgaben durch jährliche Satzsenkungen ist

anzustreben. Dies liegt im Interesse der ganzen Schweizer Volkswirtschaft, da so die auf den ersten Blick resultierenden Steuerausfälle mehr als kompensiert werden.

5. Eine in *Qualität, Kosteneffizienz und Innovation* führende *Infrastruktur* soll den Finanzplatz unterstützen.

Nachhaltige Stärkung von Initiativen in Forschung, Aus-/Weiterbildung als zentrales Anliegen des Finanzplatzes

Trends	Aspiration	Massnahmen
<ul style="list-style-type: none">• Zunehmender Bedarf und Wettbewerb um Talente• Steigende technische Ansprüche• Erfordernis des interdisziplinären Denkens	<ul style="list-style-type: none">• Europaweit führende Forschung und Lehre mit internationaler Ausstrahlungskraft• Führendes Executive-Education-Angebot mit optimiertem Transfer Forschung-Lehre-Praxis• Förderung der Berufsbildung und überbetrieblichen Aus- und Weiterbildung	<ul style="list-style-type: none">• Ausbau bereits lancierter Initiativen (z.B. Swiss Finance Institute, Institut für Versicherungswirtschaft der HSG)• Verstärktes Eingehen von internationalen Kooperationen auf Universitätsniveau• Weiterentwicklung des Austausches mit der Praxis

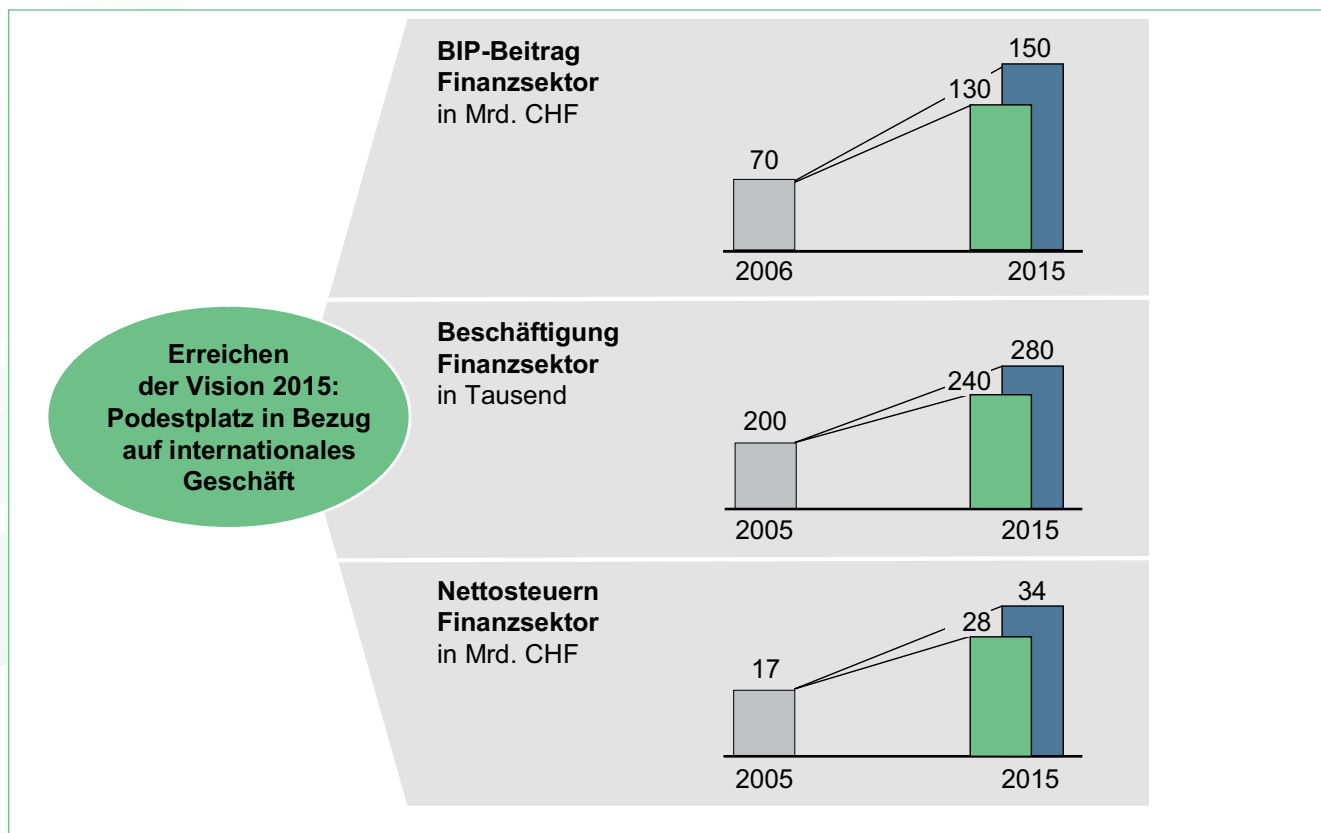
Dem zunehmenden Bedarf und Wettbewerb um die besten Köpfe, die immer schneller steigenden technischen Ansprüche sowie der Forderung nach interdisziplinärem Denken kann in einer nachhaltigen Form nur mit einer Forschung, Aus- und Weiterbildung auf höchstem internationalem Niveau begegnet werden.

Daraus leitet sich die Notwendigkeit ab, *die Forschung und Lehre an Universitäten sowie der bereits etablierten Executive Education auf ein europäisches Spitzenniveau zu heben.*

Zu diesem Zweck sind in der Schweiz bereits einige erfolgreiche Initiativen ergriffen worden. Dazu zählen die Gründung des Swiss Finance Institute, in welches die Banken und die SWX u.a. CHF 75 Mio. Stiftungskapital eingebracht haben, und die aktive Förderung des Instituts für Versicherungswirtschaft der HSG. Diese Initiativen sind ein gutes Beispiel für die effektive und effiziente Zusammenarbeit zwischen dem Staat und der Wirtschaft zum Wohle des Finanzplatzes und damit der gesamten Schweizer Volkswirtschaft.



Erreichen Top-3-Position erhöht BIP-Beitrag, Beschäftigung und Steuereinnahmen



Die Verfasser des Masterplans Finanzplatz Schweiz sind überzeugt, dass die mit den Massnahmen zur Optimierung der Rahmenbedingungen verbundenen Kosten aufgrund eines stärkeren Wirtschaftswachstums volkswirtschaftlich mehr als kompensiert werden.

Mit der angestrebten *Verdoppelung des Wertbeitrages zum BIP* von CHF 70 Mrd. auf 130 bis 150 Mrd. werden auch die Beschäftigten und der Steuerbeitrag entsprechend ansteigen.

Ein Wachstum des Finanzsektors von 7 bis 9% p.a. bis 2015 hat *massive Auswirkungen* auf die *Anzahl der Beschäftigten im Finanzsektor* (Zunahme auf 240'000 bis 280'000 Arbeitsplätze unter Einrechnung des historischen Produktivitätswachstums in der Schweiz von 5% p.a.) und die *Steuereinnahmen* (CHF 28 bis 34 Mrd. inkl. sukzessiver Abschaffung der Stempelsteuer).

Über den Finanzsektor hinaus sind direkte Folgen für andere Sektoren im Umfang von etwa einer Verdoppelung des Wertschöpfungsbeitrages auf CHF 25 Mrd. möglich.

Startschuss für die langfristige Zusammenarbeit für eine gemeinsame Finanzplatzstrategie

Wichtigste Meilensteine des gemeinsamen weiteren Vorgehens

- Masterplan als Diskussionsbeitrag für kommende Gespräche zwischen Politik, Behörden und Wirtschaft über die zukünftige Positionierung des Finanzplatzes
- Institutionalisierung eines "Finanzplatz-Gipfels" unter Teilnahme von Spitzenvertretern der Behörden, Politik und Verbände
- Jährliche, gemeinsame kritische Prüfung zur Lage des Finanzplatzes Schweiz durch die Verbände

Die heutige Pressekonferenz markiert nicht den Abschluss des Masterplans, sondern den *Start einer langfristigen Zusammenarbeit* für eine gemeinsame Finanzplatzstrategie.

Es ist geplant, einen jährlich stattfindenden Finanzplatz-Gipfel zusammen mit den Spitzenvertretern von Behörden, Politik und Verbänden durchzuführen. Schliesslich wollen die Verbände als Initiatoren jährlich eine gemeinsame Standortbestimmung zur Situation des Finanzplatzes durchführen.

