

Privatkundengeschäft in Luxemburg als wesentliche

# Private Banking – ein „Schönwetter“-

Belastende Diskussion über Bankgeheimnis und Steuerparadiese / Viele

VON WALTER KOOB\*

Selten stellte sich das Umfeld für Private Banking derart schwierig dar wie in jüngster Zeit. Durch die globale Finanzkrise wurde das Vertrauen vieler Privatinvestoren in die Märkte, aber auch in die Aufsichts- und Kontrollinstanzen erschüttert. Als Konsequenz kam es zu einem spürbaren Abschmelzen von Anlagevolumen sowie einem Umsatzrückgang bei Wertpapiertransaktionen und zu einer Verlagerung auf transparente, risikoarme und in der Regel margenschwache Produkte. Gleichzeitig wuchs die Neigung der Kunden, sich über verschiedene Finanzinstitute zu diversifizieren. So stand in 2009 eher die Wahrung von Vermögen als ihre Wertsteigerung im Vordergrund. Für die Branche selbst erhöhte sich vor dem starken Ertragsrückgang der Konsolidierungs- und Kostendruck weiter.

Wenngleich zu den Private Banking-Aktivitäten luxemburgischer Banken nur relativ dürftige Zahlen vorliegen, lassen sich auf Basis von Befragungen und Analysen von Berichten tendenziell folgende Aussagen treffen. Von den derzeit 147 luxemburgischen Banken sind etwa 60 im Private Banking tätig. Das von ihnen verwaltete Vermögen beläuft sich auf etwa EUR 250 - 300 Mrd, einschließlich eines nicht unwesentlichen Anteils an standardisierter Vermögensverwaltung in Form von Investmentfonds. Das Gros der Kunden unterhält Vermögen zwischen EUR 100.000 und EUR 500.000 und stammt ganz überwiegend aus den angrenzenden Nachbarstaaten. In der Mehrzahl werden für die Privatkunden „execution only“-Dienstleistungen erbracht.

Das Angebot an Philanthropie- und Family Office - Aktivitäten wird eher nur von größeren Banken mit entsprechender Infrastruktur angeboten.

Während angelsächsische Finanzinstitute so gut wie nicht im Luxemburger Private Banking in Erscheinung treten, sind es eher Töchter von Banken aus Deutschland, Frankreich, Belgien, Niederlande, Skandinavien und Italien, die am Markt präsent sind. Center of Competence - Stellung innerhalb der jeweiligen Bankengruppierungen bestehen vor allem für bestimmte regionale Zuständigkeiten (oft komplementär zu den Aktivitäten des Mutterhauses), Kundengruppen und Dienstleistungen.

Während insbesondere die Platzbanken und zum Teil auch die französischen, belgischen, italienischen und skandinavischen Banken Luxemburg als Private Banking Center weiter auszubauen scheinen, sieht es bei den deutschen Banktöchtern eher uneinheitlich aus. So sind insbesondere einzelne Landesbanken - zum Teil aufgrund von EU-Vorgaben - dabei, sich von ihrem Privatkundengeschäft zu trennen oder sich als Ganzes auf einen möglichen Verkauf einzustimmen. Bei den übrigen im Private Banking tätigen Instituten verlaufen die Entwicklungen in Abhängigkeit von den Entscheidungen des Mutter-

hauses recht uneinheitlich. Dies reicht von der einseitigen Fokussierung auf das Privatkundengeschäft über stark vertriebsorientierte Ansätze bis hin zur erfolgreichen Positionierung als Kompetenzzentrum für Teile des europäischen Private Banking-Geschäfts innerhalb ihrer Gruppe.

Vor dem Hintergrund des geschwundenen Anlegervertrauens wirkte sich die Diskussion über Bankgeheimnis und Steuerparadiese besonders belastend für das Private Banking-Geschäft in Luxemburg aus. Zwar stand der Finanzplatz Luxemburg zusammen u.a. mit der Schweiz und Österreich 2009 nur für etwa drei Monate auf der sogenannten „grauen Liste“ aus dem Progress Report der OECD. Dies reichte jedoch aus, den ohnehin nur zögerlichen Zugang neuer Privatkunden der letzten Jahre fast gänzlich versiegen zu lassen. Zu einem ähnlichen Ergebnis kam die Studie einer internationalen Beratungsfirma, nach der das Privatkundengeschäft in Luxemburg bereits seit zwei Jahren stagniert.

Dies blieb bei so mancher luxemburgischen Bank nicht ohne Folgen für ihre Geschäftspolitik mit Privatkunden. Diese sehen mittlerweile Privatkunden mit kleinen und mittleren Vermögen, erst recht wenn sie aufgrund unversteuerter Gelder die Bank selbst gefährden können, eher als Belastung für die von ihnen eingeschlagene Compliance-Politik und Ertragslage an. Mit dem Drehen an der Gebührenschraube, Einschränkungen beim Postabholerservice oder aber auch Anleitungen zum Weg in die „Steuerehrlichkeit“ reagieren vor allem die Institute, deren Mutterhäuser Zuflucht unter staatliche Rettungsmaßnahmen suchen mussten. Hinter diesen vordergründigen Maßnahmen wird jedoch erkennbar, dass viele im Private Banking tätige Banken unter dem Eindruck der jüngsten Ereignisse (Übernahme des OECD-Kodexes, Steuerstreit UBS mit den USA, Weitergabe von SWIFT-Bankdaten an US-Behörden, QI) ohnehin nicht mehr an das Fortbestehen des Bankgeheimnis in seiner jetzigen Form glauben und auf diese Weise die deutlich angestiegenen Compliance-Risiken reduzieren möchten. Eine der sichtbaren Folgen ist, dass Privatkundenportfolien, die Kunden mit erkennbaren Steuerproblemen beinhalten, oft schwer bzw. nur unter Zahlung eines Abschlags noch verkäuflich sind.

## Festhalten am Bankgeheimnis ein Pyrrhus-Sieg?

Angesichts dieser Entwicklung stellt sich die Frage, ob das lange Festhalten an strikten Bankgeheimnis nicht eher einem Pyrrhus-Sieg für den luxemburgischen Finanzplatz gleichkam. Dies ist insofern nicht ganz von der Hand zu weisen, als diese Politik nachweislich keine nennenswerten Neuzulüsse an Kapital von Privatkunden in den letzten Jahren generiert hat. Eher wurde mancher potentielle Neukunde von der Diskussion über graue Listen und Bankgeheimnis abgeschreckt, sein Geld in Luxem-



Von den derzeit 147 luxemburgischen Banken sind etwa 60 im Private Banking tätig.

burg zu investieren. Zwar hat das bedingungslose Festhalten am Bankgeheimnis möglicherweise kurzfristig vor massiven Kapitalabflüssen besorgter Privatkunden etwas geschützt; trotzdem verhindert es derzeit nicht, dass es zu einem „tröpfelnden“ aber stetigen Abfluss von Geldern insbesondere älterer Privatkunden oder von der Durchlöcherung des Bankgeheimnis verängstigter Kunden, die überwiegend in den 80iger und 90iger Jahren nach Luxemburg kamen, kommt. Gleichzeitig erschwerte diese Politik aber, Luxemburgs Kompetenz als Privatbankingplatz international, aber auch für die in Luxemburg tätigen Töchter in der eigenen Gruppe offensiver vermarkten zu können und zudem anderen aufkommenden, rivalisierenden Plätzen wie Dubai, Singapur frühzeitiger Paroli bieten zu können.

Auch zeigte sich in Einzelfällen eine spürbar gesunkene „Begeisterung“ von Vorstandsmitgliedern aus den Mutterhäusern, sich in einen luxemburgischen Verwaltungsrat bestellen zu lassen. Möglicherweise wurde ja auch die Chance vergeben, durch ein gewisses Einlenken in Frage des Bankgeheimnisses den Boden für Gegenleistungen rechtzeitig geschaffen zu haben.

## Strategiewechsel notwendig

Insofern bereiten sich viele Privatbanken in Luxemburg bereits auf eine neue Strategie vor, in der, statt das steuerliche Bankgeheimnis zu betonen, eher auf die in Luxemburg

geschützte finanzielle Privatsphäre abgestellt wird. Das (steuerliche) Bankgeheimnis als Geschäftsmodell dürfte schon bald ausgedient haben.

Die als Folge des teilweise sehr polemisch geführten internationalen Feldzugs gegen Steueroasen und Bankgeheimnis geänderten Rahmenbedingungen könnten eine weitere Anpassung des bislang praktizierten Geschäftsmodells bewirken.

So dürfte der anhaltende Druck auf Steuerhinterzieher und das Bankgeheimnis insbesondere unter Compliance-Aspekten das Offshore-Private Banking unattraktiver werden lassen mit dem Ergebnis, dass das grenzüberschreitende Vermögensverwaltungsgeschäft zukünftig vermehrt über lokale Präsenzen in den jeweiligen Domizilländern der Kunden erfolgen wird (Going onshore-Strategie). Dies dürfte jedoch mit höheren Kosten einhergehen.

Nach wie vor gilt es, den Distanznachteil für den im Ausland beheimateten Kunden durch das Bieten eines Mehrwertes gegenüber dem nationalen Private Banking-Markt auszugleichen. Hierbei darf nicht übersehen werden, dass sich in den mit Luxemburg rivalisierenden Private Banking Plätzen die Produkt- und Service-Qualität ebenfalls verbessert haben. Ein nicht zu unterschätzender Faktor im Standortwettbewerb stellt sicherlich auch die Gebührenpolitik dar. Hier erscheint überprüfenswert, ob eine konkurrenzfähige Anpassung ratsam ist.

Auch haben der Zusammenbruch von Lehman, der drei isländischen

Bankentöchter sowie die Madoff-Affäre gezeigt, welcher hohe vertrauensbildende Stellenwert dem Anleger- bzw. Einlagenschutz für Anleger zukommt. Aufmerksam sollten in diesem Zusammenhang die Überlegungen in der Schweiz verfolgt werden, im Rahmen der Reform des Einlegerschutzes die Schaffung eines öffentlich rechtlichen Sicherungsfonds zu erwägen sowie ein System der Vorfinanzierung des Sicherungsfonds anzudenken.

Hinsichtlich der geographischen Kundensegmentierung zeigt sich, dass die bislang hauptsächlich auf in Europa heimischen Kunden fokussierte Aquisitionspolitik erweitert werden muss in Richtung der Erschließung neuer Kundengruppen außerhalb Europas und in vermögendere Privatkundenschichten, um eher komplementär statt konkurrierend mit den Mutterhäusern zu agieren. Hierzu bedarf es einer verstärkten Profilschärfung Luxemburgs als Platz für die Verwaltung großer Vermögen.

Flankierend bedarf es verstärkter Investitionen in Angebote und Service für sehr vermögende Kunden oder Family Offices, um Luxemburgs Attraktivität für diese Kundenkreise spürbar zu erhöhen. Dies gilt auch für den Infrastrukturbereich Luxemburgs (zB Ausbildungssystem, Verkehrsanbindung an den Rest der Welt, Besteuerung natürlicher Personen oder „life style“-Faktoren). Hier sind noch erhebliche Anstrengungen nötig, um Luxemburg gerade für die Zielgruppe der sehr vermögenden Privatkunden attraktiver zu gestalten,

Säule des Finanzplatzes

# Geschäftsmodell hat ausgedient

Privatbanken bereiten sich auf neue Strategie vor



(FOTO: SERGE WALDBILLIG)

„Das (steuerliche) Bankgeheimnis als Geschäftsmodell dürfte schon bald ausgedient haben.“

wie aus der Studie einer internationalen Wealth Management-Beratungsfirma ersichtlich. Danach figurieren Luxemburg nicht unter den ersten 11 attraktivsten Finanzplätzen für vermögende internationale (im Sinne von mobil) Anleger.

Damit einhergehen müsste insbesondere für professionelle Investoren ein weiterer Ausbau intelligenter Angebote von speziellen Finanzierungsstrukturen unter Verwendung bewährter Gesellschaftsvehikel wie die Sicar, FIS, Soparfi oder Private Equity. Jedoch gilt auch hier der warnende Hinweis, dass eine zu starke Betonung auf steuergetriebene Geschäfte sehr schnell den Argwohn von hierdurch betroffenen Nachbarstaaten wecken könnte.

Insbesondere die mit deutschen Privatkunden arbeitenden luxemburgischen Töchter müssen überlegen, wie sie den steten Aderlass bei den älteren Privatkunden, die massiv mit unversteuertem Geld in den 80iger und 90iger Jahren nach Luxemburg kamen, durch margenstarkes Neugeschäft steuerunproblematischer Kunden ausgleichen können. Zudem sollte so manche Bank überlegen, wie lange sie es

sich noch erlauben kann, die luxemburgische Einheit lediglich als Hub für den „Abverkauf“ konzernerneigener Produkte zu sehen. Aus Kundensicht sind derzeit noch eher Produkte gefragt, die weniger kompliziert und renditeorientiert sind, dafür aber sicherer.

## Bremsspuren in der Ertragsrechnung

Probleme bereiten den im Privatkundengeschäft tätigen Banken aber nicht nur die Steuerdiskussion, sondern auch die Börsenentwicklung, die aktuell die verwalteten Vermögen performancebedingt stark abschmelzen ließen. Beide Faktoren zusammen führten dazu, dass in den letzten ein, zwei Jahren das Privatkundengeschäft in Luxemburg - wenn überhaupt - nur in unbedeutendem Masse zunahm.

Angesichts der Finanzkrise sowie der Diskussion um das Bankgeheimnis kann es daher nicht verwundern, dass dies deutliche Bremsspuren in der Ertragsrechnung auch der luxemburgischen Banken hinterlassen hat. Vergleicht man das Provisionsergebnis des Halbjahres 2009 mit dem des Halbjahres 2008, ergibt sich nach den Zahlen der CSSF ein Rückgang von etwa 20 Prozent. Trübe konjunkturelle Aussichten, keine klar erkennbaren Trends auf den Aktien- und Kapitalmärkten sowie vorsichtig agierende Anleger lassen hier kurzfristig keine nachhaltige Trendwende erkennen, so dass ein Anstieg der transaktions- und bestandsabhängigen Erträge aus dem Fonds- und Privatkundengeschäft in naher Zukunft nicht zu erwarten

ist. Ertragsbelastend wirkt sich daneben eine Margenerosion aus. Weitere Einschnitte auf der Kostenseite sind daher zu erwarten.

## Kostenbelastung bleibt hoch

Insbesondere werden nur im Private Banking tätige Banken ihren zum Teil ehrgeizigen Wachstumsziele der Vergangenheit möglicherweise abschwören und stattdessen versuchen müssen, die Kosten in Einklang mit den tendenziell rückläufigen Erträgen zu bringen. Eine Fokussierung auf profitable Kundensegmente erscheint unumgänglich.

Bei dem Ausbleiben einer nachhaltigen Belebung der weltweiten Konjunktur könnte sich für manchen schon bald die Frage nach der Finanzierbarkeit der vor allem aus Anlegerschutz-Gründen sicherlich weiter zunehmenden Investitionen in IT, Organisation und Personal sowie der Beherrschung der steigenden Compliance-Risiken im Zusammenhang mit dem Offshore Private Banking stellen. Daher ist insbesondere bei den kleineren in Luxemburg tätigen Instituten im Privatbankengeschäft mit einer baldigen Konsolidierung hauptsächlich durch Verkauf der Private Banking Aktivitäten zu rechnen.

## Der Druck auf das Bankgeheimnis hält an

Eines scheint klar zu sein, der Druck auf das Bankgeheimnis wird auch weiterhin anhalten und immer wieder für neuen Gesprächsstoff sorgen wie zuletzt die Ankündigung der Europäische Investitions-

bank (EIB), Staaten, die sich in Steuerfragen nicht an internationale Standards hielten, zukünftig von Projekten der EIB auszuschließen. Absehbar ist zudem, dass das Vorgehen der USA in Sachen Bankgeheimnis Schule machen wird, wie die Beispiele Kanada und Frankreich deutlich machen, die ebenfalls den Zugang zu Namen ihrer Staatsbürger zu erhalten versuchen, die unversteuerte Gelder außerhalb ihres Landes verwahren. Auch die OECD wird ihre Bemühungen für einen grenzüberschreitenden Informationsaustausch in Steuerfragen weiterhin propagieren und durch stärkere Kontrollen in Form von Peer Reviews die Einhaltung von bilateralen Vereinbarungen, die sich am OECD-Standard orientieren, sicherstellen.

Die nächste anstehende Herausforderung für das luxemburgische Private Banking-Geschäft wird die geplante Überarbeitung der EU-Zinsrichtlinie werden. Insbesondere geht es hierbei um eine Erweiterung des Anwendungsbereichs auf bislang zwischengeschaltete steuerbefreite Strukturen wie Trusts oder Stiftungen und auf zinsähnliche Einkünfte aus bestimmten Finanzinnovationen.

Um einem drohenden automatischen Informationsaustausch in Steuerfragen zu entgehen, wurden bereits verschiedene Ideen in die Diskussion geworfen. So zum Beispiel von der Schweiz eine anonyme Besteuerung von Ausländern in dem Ausmaß, wie sie in ihrem Domizilland besteuert würden oder aber auf Basis EU-weiter harmonisierter Quellensteuersätze. Weitere Überlegungen gehen dahin, um nicht ins Hintertreffen mit den onshore Privatbanken zu geraten, für die Kunden für die einzelnen Heimatländer steuerliche Ertragsaufstellungen als Service anzubieten (möglicherweise gegen Entgelt). Es ist davon auszugehen, dass zukünftig überwiegend Kunden präferiert werden, die nachweisen können, dass ihre steuerliche Situation im Einklang mit den Heimatregeln ist.

Zu befürchten ist, dass der Druck auf die beiden EU-Staaten Luxemburg und Österreich anhalten wird, vom Quellensteuersystem auf den gegenseitigen Informationsaustausch umzusteigen. Sollte Luxemburg an dem bislang praktizierten Quellensteuersystem festhalten können, droht jedoch durch die ab 2011 vorgesehenen Erhöhung des Verrechnungssteuersatzes auf 35 Prozent die Konkurrenzfähigkeit und Attraktivität Luxemburgs zu etwa Deutschland, wo weiterhin ein Steuersatz von 25 Prozent bestehen bleibt, in Mitleidenschaft gezogen zu werden.



\* Walter Koob ist Partner der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG in Luxemburg. Seine in diesem Artikel vertretene Meinung muss nicht die KPMG-Meinung in allen Punkten widerspiegeln.

## Freihandelsabkommen EU-Südkorea

Brüssel. Die Zollschränken fallen: Der Handel zwischen der EU und Südkorea wird künftig viel einfacher. Beide Partner unterzeichneten am Donnerstag in Brüssel vorläufig ein Freihandelsabkommen. Wie die EU-Kommission mitteilte, werden europäische Warenexporteure jährlich 1,6 Milliarden Euro an Zöllen in dem asiatischen Land sparen. Die EU verzichtet ihrerseits auf 1,1 Milliarden Euro schwere Zölle für Importe aus Südkorea. Korea ist einer der wichtigsten Absatzmärkte der EU in Asien. Koreanische Verbraucher kaufen jedes Jahr europäische Waren im Wert von 25 Milliarden Euro. (dpa)

## ING verkauft Asiengeschäft

Amsterdam. Die niederländischen Finanzgruppe ING verkauft ihr Privatkundengeschäft in Asien für 1,46 Milliarden Dollar (981 Millionen Euro). Käufer sei die Bank OCBC in Singapur, gab ING am Donnerstag bekannt. Der „strategische“ Verkauf an die Oversea-Chinese Banking Corporation Ltd erfolge im Zuge des „Back to Basics“-Programms von ING, mit dem eine Konzentration auf wichtige Kerngeschäfte angestrebt wird. ING rechnet mit einem Nettogewinn von etwa 300 Millionen Euro. Außerdem werde bislang gebundenes Kapital in Höhe von 370 Millionen Euro freigesetzt. Die Banken- und Versicherungsgruppe musste im vergangenen Jahr Staatshilfen in Milliardenhöhe in Anspruch nehmen. Sie hat sich bereits von ihren Aktivitäten in der Schweiz getrennt, die für 344 Millionen Euro von der Bankengruppe Julius Baer übernommen werden. Das Privatkundengeschäft in den Beneluxstaaten Belgien, Niederlande und Luxemburg will ING ebenso behalten wie die Aktivitäten in Osteuropa. „ING vereinfacht die Organisation und reduziert seine geografische und geschäftliche Bandbreite durch Konzentration auf die stärksten Marktpositionen“, erklärte Konzernchef Jan Hommen. Weltweit verwaltete ING im Privatkundensegment mit etwa 1500 Mitarbeitern Vermögen in Höhe von mehr als 48 Milliarden Euro. Das Privatvermögen, das OCBC nun von ING übernimmt, wurde mit 11 Milliarden Euro etwa in Hongkong, Singapur und auf den Philippinen angegeben. ING erzielte dabei einen höheren Preis als erwartet worden war. (dpa)

## Commerzbank verkauft Kleinwort Benson

Frankfurt/Main. Die Commerzbank hat ihre auf Vermögensverwaltung und Treuhandgeschäfte spezialisierte britische Tochter Kleinwort Benson an RHJ International verkauft. Nach Angaben des Finanzinvestors beläuft sich der Kaufpreis auf 225 Millionen Pfund (rund 241 Mio Euro). Die Transaktion soll im ersten Quartal 2010 abgeschlossen werden, teilte die Commerzbank am Donnerstag weiter mit. Kartell- und Aufsichtsbehörden müssen dem Verkauf noch zustimmen. Die Commerzbank muss sich wegen der in Anspruch genommenen Staatshilfe auf Drängen der EU von verschiedenen Unternehmensteilen trennen. (dpa)