

NZZ

EWR-Mitgliedschaft als Plus gegenüber der Schweiz

Der Finanzplatz Liechtenstein entwöhnt sich vom Steuerhinterziehungsgeschäft. Im Fondsbereich will er nun in Symbiose mit der Schweiz seinen EU-Marktzugang ausnützen.



Liechtenstein sucht und findet neue Rezepte für seinen Finanzplatz. Als hilfreich erweist sich die EWR-Mitgliedschaft. (Bild: Imago)

Finanzbranche schon immer ein symbiotischer Partner gewesen, doch nun setzt das «Ländle» auf andere Karten als früher. Einst waren tendenziell lockere Kontrollen und Gesetze und dabei besonders ein sehr liberales Stiftungsrecht. Dieses verwendeten etliche Schweizer Banken und Vermögensverwalter vor 2008 gerne für ihre Kunden. Jetzt will Liechtenstein vermehrt mit der EWR-Mitgliedschaft punkten, die dem Fürstentum erleichterte Marktzugänge für Finanzdienstleistungen in der EU verschafft. Damit will es sich unter anderem der Schweiz als Vertriebs- und Fondsstandort anbieten.

EU-Pass für Vertrieb unter Mifid

Publikumsfonds vom Standort Liechtenstein (Ucits) haben einen EU-Pass und können damit in den einzelnen Ländern der Gemeinschaft vereinfacht zum öffentlichen Vertrieb zugelassen werden, ein Privileg, das dem Schweizer Standort bis auf weiteres versagt bleibt. Auch für alternative Fonds (AIFM) ist Liechtenstein auf guten Wegen zum EU-Pass. Den AIFM-EU-Pass könnte die Schweiz immerhin auch noch bekommen.

Mehr Vermögen – weniger Fonds

David Gamper, Geschäftsführer des Liechtensteinischen Anlagefondsverbands (LAFV), sagt, dass grundsätzlich im «Ländle» ähnliche Markttrends im Gange seien wie im übrigen Europa: Die verwalteten Vermögen der in Liechtenstein zum Vertrieb zugelassenen Fonds wüchsen – derzeit betragen sie etwa 46 Mrd. Fr. –, während die Anzahl Anbieter und Anlagefonds in den vergangenen Jahren gesunken sei. Jetzt konstatiert Gamper eine Stabilisierung, denn Liquidationen und Neugründungen hielten sich in jüngerer Zeit die Waage. 707 Fonds sind derzeit in Liechtenstein zum Vertrieb zugelassen.

Nachwehen des Steuerhinterziehungsgeschäfts

Die Schliessungen haben verschiedene Gründe: Erstens ist es für Schweizer Vermögensverwalter heute weniger attraktiv, für Kunden Liechtensteiner Spezialfonds aufzulegen. Sie brauchen dazu neuerdings von der Schweizer Finanzaufsicht Finma eine Bewilligung, was sich nur noch lohnt, wenn die Fonds gross sind. Zweitens, und das ist der Hauptgrund, hat die höhere Regulierungsdichte respektive Anforderungen an die Fondsverwaltung dazu geführt, dass zuvor rentable Fonds nicht mehr kostendeckend verwaltet werden konnten. Drückt man sich in der Schweizer oder Liechtensteiner Fondsbranche so aus, dann ist damit nicht selten auch noch gemeint, dass die hauseigenen Fonds-Anbieter der Privatbanken indirekt mit betroffen sind von der Umstellung des Geschäfts auf Weissgeld. Steuerehrlichen Kunden ist es viel wichtiger, dass ihr investiertes Kapital genügend Rendite bringt. Dieser Umstand wird durch das Niedrigzinsumfeld noch verschärft. Fonds mit ungenügenden Renditen und allzu hohen Gebühren müssen darum seit einiger Zeit entweder auf Vordermann gebracht werden oder verlieren ihre Daseinsberechtigung.

Mindestens ein sehr grosser Schweizer Akteur hat überdies seine Geldmarktfonds in Liechtenstein domiziliert – wohl aus Kostengründen, denn Gründung und Unterhalt eines Fonds sind im «Ländle» günstiger als in Luxemburg oder Irland. Geldmarktfonds erleiden aber aufgrund der Zins- und Währungssituation schon länger Kapitalabflüsse.

Tiefere Kosten und kürzere Fristen

Die tiefen Kosten und die kurzen Zulassungszeiten sind denn auch ein Punkt, mit dem Liechtenstein um Schweizer Fondsanbieter wirbt. Es rechnet sich dort auch die Auflage kleinerer Fonds. Gilt bei Schweizer Anlagefonds die Faustregel, dass sie mindestens 25 Mio. Fr. verwalten sollten, um profitabel zu sein (Luxemburg: 50 Mio. €), so sind es in Liechtenstein 10 Mio. Fr. Ein Pluspunkt ist auch der kurze Weg nach Zürich, dessen gut ausgebauter Finanzplatz sich als Standort für das Asset Management anbietet. Die meisten neuen Kunden Liechtensteins kämen nicht, um selber dort eine Fondsgesellschaft zu gründen, sondern liessen sich diese zum Beispiel von einem der Anbieter vor Ort aufsetzen (Private Labelling), sagt Gamper. Erste Akteure machen sich die regulatorische Lage des «Ländle» bereits zunutze. Für die Man Group in Pfäffikon (SZ) ist Liechtenstein zum Beispiel heute das Sprungbrett zum Europa-Vertrieb.