

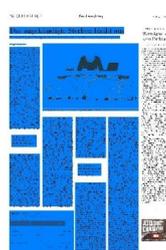
Das angekündigte Sterben bleibt aus

Die unabhängigen Vermögensverwalter behaupten sich – auch in neuen Organisationsformen



Freiberufliche Verwalter betreuen im Schnitt 100 Millionen Franken Vermögen und rund 30 Kunden.

ILLUSTRATION JENS BONNKE



WERNER GRUNDELEHNER

Schon oft wurde ihm der baldige Tod vorhergesagt – dem unabhängigen Vermögensverwalter (UVV) in der Schweiz. Als Grund führte man unter anderem die Überalterung der Inhaber an. Die Vermögensverwaltungsfirmen leben in der Regel so lange wie ihre Gründer und Besitzer, oder zumindest solange diese im Geschäft bleiben. Die meisten Vermögensverwalter machten sich in den neunziger Jahren selbständig. Zuvor arbeiteten sie meistens als Kundenberater bei einer Bank und nahmen einen Teil ihrer Kunden als «Startkapital» in die neue Firma. Viele dieser Gründer haben vor einiger Zeit das Pensionsalter überschritten. Mit der Finanzkrise erlebte der Bereich der UVV nochmals ein Hoch. Nicht mehr big, sondern small und persönlich war beautiful. Es kam zu einem Gründungsschub, dieser ist mittlerweile abgeflacht.

Wie bei den Banken sind zudem auch bei den Vermögensverwaltern die Margen gesunken. Oft heisst es, eine grosse Anzahl von UVV verwalte unter diesen Umständen zu kleine Vermögen, um noch profitabel zu wirtschaften. Gemäss Angaben des Verbands Schweizerischer Vermögensverwalter (VSV) haben die Mitglieder folgende Charakteristika: Das im Median verwaltete Vermögen beträgt rund 100 Mio. Fr. und verteilt sich auf rund 30 Kunden, die von 2,5 bis 3 Vollzeitmitarbeitern betreut werden. Branchenbeobachter sind der Meinung, dass das zum Überleben notwendige Mindestvolumen der verwalteten Vermögen 50 Mio. Fr. betrage und die minimale Mitarbeiterzahl 3 bis 4 sei; sonst **Unabhängige Verwalter sind ein wichtiger Pfeiler des hiesigen Finanzplatzes.**

könnten Auflagen zur Funktionentrennung im internen Kontrollsystem und im Risk-Management nicht erfüllt werden.

Ein weiterer Grund für das Verschwinden der UVV soll das anspruchsvolle Marktumfeld sein und hier insbesondere

die zusätzlichen gesetzlichen Anforderungen. Vor allem vom Finanzdienstleistungsgesetz (Fidleg) und vom Finanzinstitutsgesetz (Finig) werden UVV stark betroffen sein, weil die Vermögensverwaltung neu einer Bewilligungspflicht unterstellt und auch die Verhaltenspflichten verschärft werden sollen.

Es scheint also nicht rosig bestellt um die UVV. Laut Schätzungen verwalten rund 2500 solcher Firmen in der Schweiz Gesamtvermögen in der Höhe von 400 Mrd. bis 600 Mrd. Fr. Damit bilden sie einen wichtigen Pfeiler des hiesigen Finanzplatzes. Einen UVV könnte man auch als ausgelagerten Bankmitarbeiter sehen, der auf eigene Rechnung arbeitet. Der Kunde geht zu seiner Vertrauensperson, welche die mit dem Kunden vereinbarte Anlagestrategie definiert und in diesem Rahmen selbständig umsetzt. Dabei werden die Vermögenswerte bei einer Bank (Depotbank) geführt.

«Die grosse Konsolidierung, die Experten in Studien immer wieder angekündigt haben, hat nie stattgefunden – sie ist ein Mythos», sagt Patrick Dörner, der Geschäftsführer des VSV. Die Zahlen zur Grösse der Branche im Geschäftsbericht 2017 des VSV seien mit jenen von vor zehn Jahren vergleichbar. Es habe kein Blutbad gegeben. Ein Grund, dass Anbieter verschwänden, sei allenfalls das Alter der Vermögensverwalter. Die erste Gründergeneration gebe die Geschäftstätigkeit auf. Diese kleinen Firmen verschwinden in der Regel. Für die Kunden würden vom scheidenden Geschäftsinhaber individuelle Lösungen gesucht und gefunden. Verkaufen lässt sich der Bestand gemäss Dörner meist nicht, da es sich um ein Beziehungsgeschäft handelt. Ein Kunde lasse sich nicht zu einer anderen Firma übertragen, sondern suche mithilfe seines Umfelds nach einer neuen Vertrauensperson.

Er beobachte eine «äusserst positive Professionalisierung» der Vermögensverwalter, sagt Jacques E. Stauffer, Gründer und CEO von Parsumo, einem Vermögensverwalter mit einem Netzwerk von mehr als 30 Spezialisten in Zürich,

Basel und Boston. Im Jahre 2011 waren es rund 100 Finma-regulierte Vermögensverwalter, heute sind es 219. Diese Konkurrenz belebe den Markt und eröffne dem Bankkunden Alternativen. In den vergangenen Jahren haben sich unter den Vermögensverwaltern teilweise grössere Einheiten gebildet, wie etwa Swisspartners und Parsumo oder Plattformlösungen wie Aquila, denen sich UVV anschliessen können. Diese Anbieter haben durch ihre Grösse einen gewissen Bekanntheitsgrad erreicht. Innerhalb der gesamten Branche machen sie aber nur einen kleinen Anteil aus. «Gerade Plattformen ermöglichen es kleinen Vermögensverwaltern, klein zu bleiben», sagt Max Cotting, CEO von Aquila. Der Trend zur Grösse hat auch mit der komplexer werdenden Betreuung der Kunden zu tun. Die zunehmende Bedeutung der Vorsorge, die Übertragung von Familienvermögen, die Betreuung von international vernetzten Familien und Unternehmen sowie vermehrte Nachfragen von Nischenstrategien erfordern zunehmendes Spezialwissen und Fachleute.

Auch die Regulierung werde zu Zusammenschlüssen und grösseren Einheiten führen, da sich kleinere Einheiten

Das Verhältnis zwischen Banken und Vermögensverwaltern ist zwiespältig.

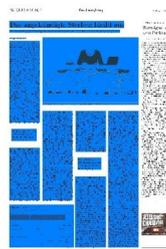
Plattformen anschliessen würden, sagt Cotting. Die Kosten werden steigen, vor allem für IT, Compliance und Risk-Management. Weiter werde das Beratungsgeschäft, aufgrund der umfangreichen Dokumentationspflichten, an Bedeutung verlieren. Die Vermögensverwalter würden, wenn immer möglich, Verwaltungsmandate anbieten.

Die immer wieder gehörte These, die unabhängigen Vermögensverwalter hätten mehr Probleme mit Schwarzgeld, ist gemäss Dörner nicht logisch. Die Kundengelder liegen zu 100% bei Depotbanken. Wenn diese das Schwarzgeldproblem gelöst haben, gilt das auch für die

Neue Zürcher Zeitung

Neue Zürcher Zeitung
8021 Zürich
044/ 258 11 11
<https://www.nzz.ch/>

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 104'397
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich



Seite: 26
Fläche: 97'080 mm²



Auftrag: 1076947 Referenz: 69516290
Themen-Nr.: 663.068 Ausschnitt Seite: 3/3

UVV. Ein Vermögensverwalter könne die Änderungen im gesetzlichen Rahmen schneller nachvollziehen als eine Bank, da die Beziehungen zum Kunden enger sind und es sich in der Regel nur um einige Dutzend Kunden handelt.

Natürlich seien die neuen Gesetze Fidleg und Finig für die UVV – wie für den gesamten Finanzplatz – eine Herausforderung, räumt der VSV-Geschäftsführer ein. Die Anforderungen sind bis jetzt noch nicht bis ins letzte Detail bestimmt, aber für UVV bestehe die Möglichkeit, sich innerhalb des Gesetzes zu entwickeln. Das Parlament sei KMU-freundlich und werde eine passende Lösung finden. Ein UVV lässt sich jedoch nicht wie eine Bank regulieren. Der Vermögensverwalter gehört wie ein Rechtsanwalt oder ein Arzt zu den freien Berufen. Im Rahmen des vereinbarten Mandats verpflichtet er sich üblicherweise, immer im Interesse des Kunden zu handeln, während eine Bank noch eine Vielzahl von Dienstleistungen und Produkten anbietet.

Bis jetzt seien noch keine Regulierungsprojekte ausser Mifid II umgesetzt worden, deshalb sei die grosse Konsoli-

dierungswelle noch ausgeblieben, sagt dagegen Cotting. Aufgrund der Verzögerung von Fidleg und Finig sei es ziemlich ruhig geworden. Man warte einmal ab, was in welcher Form von den eidgenössischen Räten beschlossen werde und wie lange die Übergangsfristen sein würden. Ohne Digitalisierung kann die kommende Regulierung nicht bewältigt werden. Dazu braucht es gemäss dem Aquila-CEO aber neue Systeme, welche die Kosten hochtreiben werden.

Das Verhältnis zwischen Banken und Vermögensverwaltern ist zwiespältig. Einerseits sind die UVV für die Finanzinstitute ein Vertriebskanal, der Produkte absetzt und neue Kunden und neue Gelder bringt. Auf der anderen Seite ist ein UVV auch ein Konkurrent. Die Bank würde eine höhere Marge erzielen, wenn sie den Kunden, der beim UVV ist, direkt betreuen würde. Ein UVV arbeitet in der Regel mit mehreren Depotbanken zusammen. Jede Bank drängt den Vermögensverwalter, die Zahl der Bankbeziehungen zugunsten des eigenen Instituts zu verringern. Aus Sicht der Banken werden die Verbindungen mit dem UVV so effizienter und pro-

fitabler. Die Banken dürften aber gemäss Dorner unter einem grösseren Margendruck als die UVV stehen. Diese hätten dank ihrer übersichtlichen Grösse eine höhere Flexibilität, sich an neue Umstände anzupassen.

Für Banken gebe es nichts Angenehmeres als Bankkunden mit einem Vermögensverwaltungsauftrag, sagt Stauffer. In einem solchen Fall hält die Bank die Vermögenswerte, sie trifft die Anlageentscheide, sie handelt auch im Namen der Kunden an der Börse und kontrolliert die Prozesse selbst. Ein UVV werde dagegen alles daransetzen, die Kosten zur Verwahrung und Verwaltung der Vermögenswerte so niedrig wie möglich zu halten, weil diese Kosten seine Leistung, die Performance, schmälerten. Im Gegensatz zur Bank verdient der UVV nicht an den Transaktionen, den Spreads (Unterschied zwischen Kauf- und Verkaufspreis), an eigenen Produkten, an der Verwahrung und Administration und an ausgewählten Produkten (z. B. Retrozessionen). Der UVV vertrete ganz im Gegenteil einzig die Interessen des Anlegers, so der Parsumo-CEO.

Kleine Anbieter dominieren den Markt

Struktur des Bereichs Unabhängige Vermögensverwalter, in %

