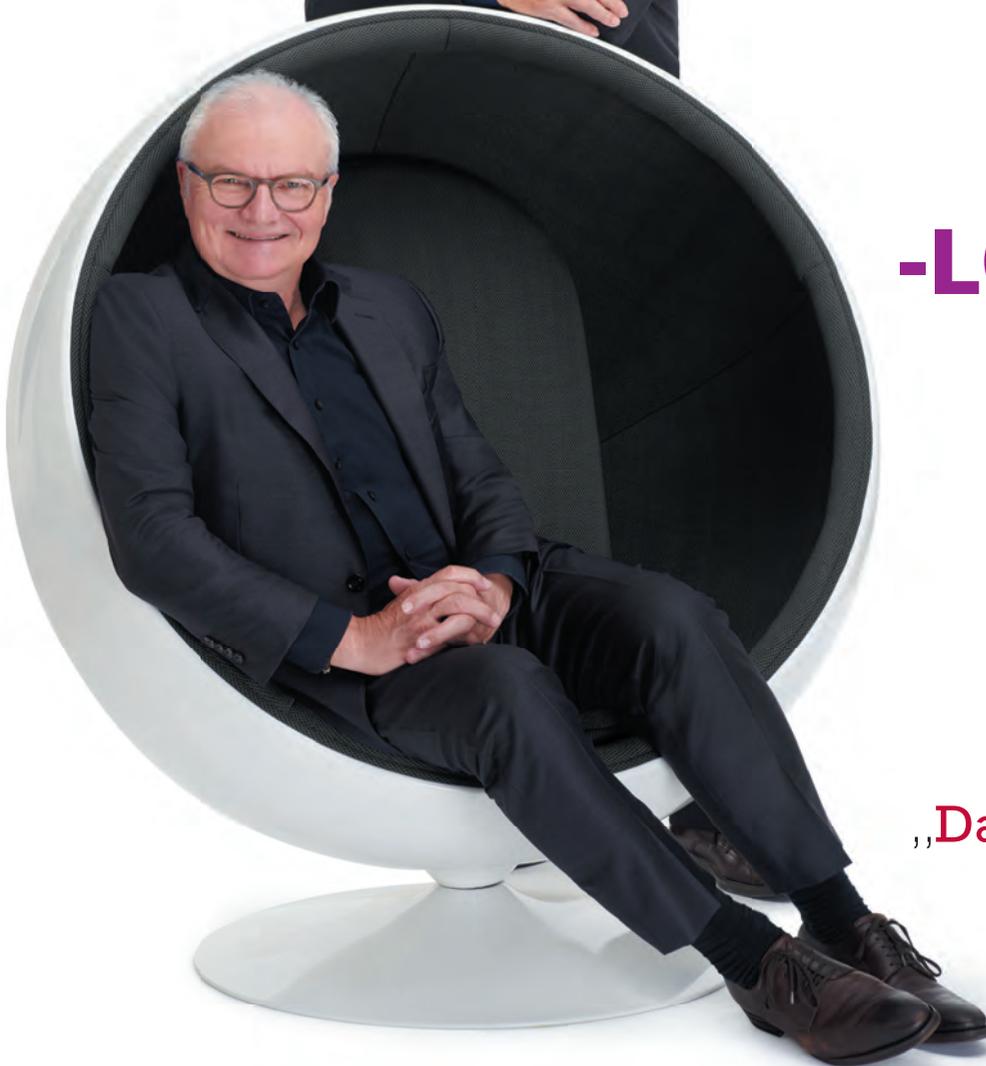


# SPHERE

FINANCIAL INFLUENTIAL SWISS



## SPEZIAL EAM -LÖSUNGEN 2019/20

INTERVIEW CHAIRMAN

**MARKUS ANGST**

LEITUNG BANKING

&

**MAX COTTING**

CHIEF EXECUTIVE OFFICER

„Das Geschäftsmodell  
von Aquila  
ist einzigartig in  
seiner Art“



**MARTIN SCHWIZER**

VEP MANAGEMENT

10 Ratschläge für die richtige  
Wahl Ihres PMS



**FINMA**

Aufsichtsarchitektur im  
UMBRUCH



**KOMPETENZEN**

Was der MODERNE EAM  
im Gepäck haben muss



**LSFIN/LEFIN**

Das neue VERMÖGENS-  
VERWALTERPROFIL



**MAPPING**

FINTECHS und Wertkette

**FRED**  
.financial

## EXPERTS IN DATA INTEGRITY

- // **Koordination von Bankenschnittstellen**
- // **Datenqualität und -integrität im PM-System**
- // **Archivierung Bankdokumente**
- // **Betreuung PM-/ CRM-Systeme**

## DAS AUGE DES GESETZES



**1. Januar 2020:** Die Deadline! Unabhängige Vermögensverwalter stehen an der Schwelle eines neuen Jahrzehnts und eines Paradigmenwechsels. Sie unterliegen künftig dem FIDLEG und dem FINIG – zwei Rahmengesetzen, die eine gewisse gesetzliche Anerkennung des Berufsstandes bedeuten. In Zukunft sind sie nicht mehr sich selbst überlassen, sondern unterstehen einer Aufsichtsbehörde, der FINMA, flankiert von Aufsichtsorganisationen, die bis Juni von ihr zugelassen werden. Auch wenn der Berufsstand der UVV nunmehr etwas stärker reguliert und anerkannt wird, werden weder FIDLEG noch FINIG seinem Ansehen zusätzlichen Glanz verleihen. Wie Martin Schwizer in dieser Ausgabe treffend bemerkt, sind die unabhängigen Vermögensverwalter noch weit von optimalen Rahmenbedingungen entfernt. Bei der Puzzle-Arbeit, die sie auf breiter Front bewältigen müssen, fehlen noch etliche Teile, doch die werden sie weder in der Finanzinstituts- noch in der Finanzdienstleistungsverordnung finden.

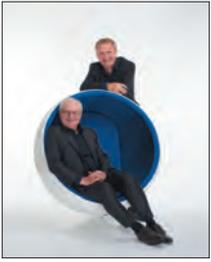
Die Herausforderungen, denen sie sich heute stellen müssen, gehen weit über bloße regulatorische Aspekte hinaus. Die Volatilität der Finanzmärkte, die Erosion der Anleihenrenditen, der Vormarsch neuer Assetklassen, ESG-Trends, der Generationenwechsel und die Digitalisierung sind die neuen Parameter, mit denen sie sich auseinandersetzen müssen. Obwohl das FIDLEG und das FINIG ihnen zwar einen Status verleihen, sind sie für ihre Fähigkeit zur Erbringung von Dienstleistungen mit echtem Mehrwert für ihre Kunden in Zukunft nicht entscheidend. Hierzu ist eine Überarbeitung ihrer Struktur vonnöten, damit sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können: die Portfolioverwaltung und die Beziehungen zu ihren Kunden. Dies ist die eigentliche Herausforderung. Immerhin bewirken das FIDLEG und das FINIG aber, dass die Vermögensverwalter ihren Modus Operandi überdenken müssen. Dabei müssen sie sicherstellen, dass trotz neuer Vorschriften der Kunde weiterhin im Zentrum ihrer Arbeit steht.



- Chefredaktion: **Jérôme Sicard**
- Editor: **Hans Linge**
- Grafische & künstlerische Leitung: **Cyrille Morillon**
- Kaufmännische Leitung: **Souad Dous**
- Mitwirkende: **Karine Bauzin • Nicolas Georgiadis • Odile Habel Juerg Kaufmann • Eugénie Rousak • Elena Vedernikova**

- Übersetzung: **Fastnet Translation**
- Druck: **Petruzzi S.r.l.**
- Herausgeber: **SPHERE Sàrl**  
Rue de Jargonant 2 - 1207 Genève

[redaction@sphere.swiss](mailto:redaction@sphere.swiss)



Titelbild:  
Juerg Kaufmann



7'106 Exemplare.

# INHALT



**OPENER** SEITE 3

**LEADERS** SEITE 8

**MARKET PULSE** SEITE 10

**DIE CHRONIK**  
VON SERGE PAVONCELLO SEITE 12

**SETUP** SEITE 14  
**ZEHN WICHTIGE PUNKTE ZUM EAM-SEKTOR**

**TIMELINE** SEITE 16

**INTERVIEW CHAIRMAN** SEITE 18  
**MAX COTTING & MARKUS ANGST**  
Aquila



## „Das Geschäftsmodell von Aquila ist einzigartig in seiner Art“

Mit der Hilfe des äusserst erfahrenen Markus Angst, der den 2012 neu aufgestellten Banking-Bereich leitet, hat Max Cotting mit Aquila eine Musterplattform geschaffen, die ihresgleichen sucht. Die Aquila-Plattform, ein Verbund von derzeit 70 Vermögensverwaltungsgesellschaften, bietet unabhängigen Vermögensverwaltern eigens entwickelte Dienstleistungen an, damit sie sich ausschliesslich ihren Kunden und deren Portfolios widmen können. Dies ist angesichts des zunehmenden Verwaltungsaufwands eine grosse Arbeitserleichterung.

## FINMA AUFSICHTSARCHITEKTUR IM UMBRUCH

VON PHILIP HINSEN  
Leiter der Abteilung Bewilligungen des Geschäftsbereichs Asset Management, FINMA  
Die unabhängigen Vermögensverwalter unterliegen in der Schweiz neu einer Bewilligungspflicht und Aufsicht. Die FINMA arbeitet gegenwärtig intensiv an der Umsetzung dieser gesetzlichen Vorgaben. Sie hat dazu ein proportionales Bewilligungskonzept entwickelt. SEITE 26

## KOMPETENZEN WAS DER MODERNE EAM IM GEPÄCK HABEN MUSS

 SEITE 32

## BODY OF KNOWLEDGE INTERVIEW MIT FRÉDÉRIC KOHLER Institut Supérieur de Formation Bancaire (ISFB) „Der Kenntnisstand wird entscheidend sein.“

Kurzfristig bringen die neu in Kraft tretenden Bestimmungen für unabhängige Vermögensverwalter nur eine einfache Weiterbildungspflicht mit sich. Auf längere Sicht ist es möglich, dass die für die Ausübung dieses Berufs verlangten Kompetenzen einem anspruchsvolleren Validierungssystem unterliegen. SEITE 34



## INTERVIEW

MARTIN SCHWIZER  
VEP MANAGEMENT

## „Die Vermögensverwalter haben noch längst nicht die optimale Konfiguration.“

Für Martin Schwizer steht fest, dass unabhängige Vermögensverwalter bessere Lösungen verdient haben als die PMS, mit denen sie sich derzeit abmühen. Dieser Markt muss jedoch eine Bereinigung durchlaufen, damit sich geeignetere, anwenderfreundlichere und kostengünstigere Lösungen durchsetzen können. SEITE 36

## SETUP ZEHN RATSCHLÄGE FÜR DIE RICHTIGE WAHL IHRES PMS

 SEITE 40

## AUFSICHT AUFSICHTSORGANISATIONEN – DIE WEICHEN SIND GESTELLT

VON EUGÉNIE ROUSAK  
Obwohl Selbstregulierungsorganisationen vorerst noch nicht von der Bildfläche verschwinden werden, bereitet sich im Hintergrund eine neue Generation von Aufsichtsorganen auf ihren Auftritt vor. Derzeit stehen vier Kandidaten am Start, die ab dem 1. Januar 2020 ihren Bewilligungsantrag stellen werden. Wird ihrem Antrag stattgegeben, entstehen – ganz im Sinne der FINMA – diese neuen Aufsichtsorganisationen. SEITE 42 >>>



1969-2019

50 Years since mankind started  
exploring the galaxy.

A photograph of an astronaut in a white spacesuit standing on the moon's surface. The astronaut is wearing a helmet with a reflective visor and has an American flag patch on the right shoulder. The background shows the dark, cratered horizon of the moon against a black sky. The foreground is the reddish-brown lunar soil.

THEY MADE  
THE IMPOSSIBLE,  
POSSIBLE



>>> UPGRADE

**DAS NEUE VERMÖGENS-  
VERWALTER PROFIL**

VON JEAN-SÉBASTIEN LASSONDE UND  
EROL BARUH

PricewaterhouseCoopers  
Das Gesetz über die Finanzinstitute tritt nun also am 1. Januar 2020 in Kraft. Vorangegangen war ein Gesetzgebungsprozess von fast zehn Jahren. Für externe Asset Manager ist dieses Gesetz ein unumgänglicher Meilenstein. Es schafft einen neuen Rahmen und bedeutet die juristische Anerkennung des Berufsstands, was sich externe Vermögensverwalter zu Nutze machen können.

SEITE 46

MAPPING

**FINTECHS UND WERKTETTE**

VON ALESSANDRO MAGRI, Fusion SEITE 50

INTERVIEW

NORBERTO BIRCHLER  
Association Romande des  
Intermédiaires Financiers



„Wir haben uns schon immer erfolgreich an neue Regulierungen angepasst“

Unter der Leitung von Norberto Bircher hat die Association Romande des Intermédiaires Financiers bereits die Weichen gestellt, um im Januar bei der FINMA die Zulassung als Aufsichtsorganisation beantragen zu können. Die Betreuung des Berufsstands wurde für Norberto Bircher im Laufe der Zeit ein Spezialgebiet.

SEITE 52

**INHALT**

INTERVIEW

SIMON WÄLTI  
Chief Executive Officer  
Verein zur Qualitätssicherung von  
Finanzdienstleistungen

„Erachten wir die Neuerungen mehr als Chance denn als Gefahr“



VQF-Geschäftsführer Simon Wälti hat die Kooperation mit dem VSV und die Gründung einer Aufsichtsorganisation unter der Marke FINcontrol Suisse vorangetrieben – sie bewirbt sich neben drei weiteren Aufsichtsorganisationen um eine Zulassung, die von der FINMA im Juni 2020 bewilligt wird. Eine gute Gelegenheit für einen Überblick über den Sektor der unabhängigen Vermögensverwalter und deren Perspektiven.

SEITE 56

PROFILE

**EINE NEUE GENERATION VON  
VERMÖGENSVERWALTER**

SEITE 60

GESCHENKPAKET

**WUNSCHLISTE DER UNABHÄNGI-  
GEN VERMÖGENSVERWALTER  
FÜR WEIHNACHTEN**

Angesicht der bevorstehenden Feiertage zum Jahresende haben die unabhängigen Vermögensverwalter eine Liste mit ihren Weihnachtswünschen erstellt. Jeder hat ein Geschenk genannt, das er sich von Banken, den EAM-Abteilungen, den Aufsichtsbehörden und auch von den Kunden wünscht.

SEITE 66

EXIT STRATEGY

**DIE GROSSE FRAGE :  
TO SELL OR NOT TO SELL !?**

VON CHRISTIAN HINTERMANN  
KPMG Schweiz

Vor dem Inkrafttreten der neuen Finanzinstituts- und Finanzdienstleistungsgesetze ist das Thema ‚Konsolidierung‘ für unabhängige Vermögensverwalter erneut in den Vordergrund gerückt. Ein etwaiger Unternehmensverkauf wirft viele Fragen auf. Christian Hintermann fasst die wichtigsten zusammen.

SEITE 72



**Nützliche Adressen**

SEITE 76

- BANKEN/ABTEILUNGEN FÜR EXTERNE VERMÖGENSVERWALTER
- FONDSLEITUNGEN
- REVISIONSSTELLEN
- SELBSTREGULIERUNGSORGANISATIONEN
- PLATTFORMEN FÜR UNABHÄNGIGE VERMÖGENSVERWALTER
- FINTECHS
- KRYPTO
- FINTECH-ACCELERATORS
- PORTFOLIOMANAGEMENTSYSTEME
- FINANZINFORMATIONEN
- TRADING-PLATTFORMEN
- NÜTZLICHE KONTAKTE
- FINANZKOMMUNIKATION
- FINANZMEDIEN



2009-2019

10 Years since KeeSystem opened the doors  
of the wealth management galaxy.

CLIENTS

AUDITS

REGULATORS

BANKS

“ THEY MADE  
THE IMPOSSIBLE,  
POSSIBLE ”

*Family office owner, user of KeeSense*

## READY TO TAKE OFF TO A NEW GALAXY?

Since 2009, KeeSystem helps independent asset managers and family offices develop their activities with KeeSense, an award-winning solution portfolio management software. KeeSense allows wealth management firms connect and communicate with their strategic ecosystem - custodian banks, regulatory authorities, auditors, and of course, their clients. Besides its unique solution, KeeSystem offers an unparalleled experience, accompanying its client in their conquest of the wealth management galaxy.

[www.keesystem.com](http://www.keesystem.com)

 **KeeSystem**  
Augmented Wealth Management

## Romain Blanc jetzt bei Cité Gestion

Der Rechtsanwalt Romain Blanc ist jetzt Stellvertretender Direktor des Bereichs Legal and Compliance bei Cité Gestion. Nach dem



Beginn seine berufliche Laufbahn in einer US-amerikanischen Anwaltskanzlei wechselte er zu einer auf Legal und Compliance spezialisierten Unternehmensberatung und sammelte im Lauf der Jahre umfassende Erfahrungen auf dem Gebiet der Regulierung des Banken- und Finanzsektors. Dank der Kompetenzen von Romain Blanc kann das in Genf, Lausanne und Zürich präsen- te Wertpapierhaus Cité Gestion seine Geschäftsentwicklung nunmehr gezielt vorantreiben.

## Lionel Pilloud wechselt zur Credit Suisse

Die Credit Suisse hat Lionel Pilloud zum Leiter des Geschäftsbereichs External Asset Managers in der französischen Schweiz ernannt. In



dieser Funktion löst er Jean-Christophe Hugon ab, der auf eine höhere Position berufen wurde. Vor seinem Wechsel zur Credit Suisse war Lionel Pilloud bei der Bank Vontobel für das Wealth Management in der französischen Schweiz und im Mittleren Osten sowie für die Leitung der Genfer Niederlassung verantwortlich. Von 2001 bis 2013 entwickelte und leitete er bei Vontobel den Bereich strukturierte Produkte und betreute in dieser Funktion die externen Vermögensverwalter und institutionellen Kunden in der Romandie und im Mittleren Osten.



Daniel Ioannis Zürcher

## EFG International ernennt einen Verantwortlichen für UVV

Für EFG International zählt der Ausbau des Geschäfts mit unabhängigen Vermögensverwaltern zu den obersten Prioritäten im Rahmen des strategischen Plans, den die Bankengruppe mit Blick auf 2022 entwickelt hat. Zur Umsetzung der grundlegenden Veränderungen nach der Integration der BSI beschloss die Geschäftsleitung, einen einschlägigen Spezialisten mit dem Management dieses Geschäftsbereichs zu beauftragen. So übernahm Daniel Ioannis Zürcher im September die Leitung der Sparte, die sich auf die Betreuung der unabhängigen Vermögensverwalter konzentriert und zu einem zentralen Element der Geschäftstätigkeit der EFG geworden ist. In seiner neuen Funktion berichtet er direkt an Franco Polloni, den für die

Schweiz und Italien verantwortlichen Direktor. Als Leiter des Segments Independent Asset Managers für den Schweizer Markt wird Daniel Ioannis Zürcher die Geschäftsentwicklung steuern und die Arbeit der Teams in Lugano, Zürich und Genf koordinieren. Der 44-jährige Daniel Ioannis Zürcher verfügt über umfassende Erfahrung in der Arbeit mit unabhängigen Vermögensverwaltern, da er in der Vergangenheit mehrere Führungspositionen in diesem Sektor bekleidete, insbesondere bei Credit Suisse. Davor hatte er bei PricewaterhouseCoopers gearbeitet. Er hat in Italien sowie an der Universität St. Gallen studiert. Daneben hat er mit Erfolg den Executive MBA der Columbia University und der London Business School absolviert.

• Mit der Ernennung von **Philip Rickenbacher** zum CEO der Bank Julius Baer übernimmt Chief Operating Officer **Nick Dreckmann** die Leitung der EAM-Abteilung.

• **Sédar Piller**, der letztes Jahr die Leitung des Zürcher Büros für unabhängige Vermögensverwalter von Banque Syz übernommen hatte, wechselte in diesem Herbst in das Private Banking-Team von Safra Sarasin.

# Die Segel sind gesetzt

---

Als Partnerin oder Partner der Aquila-Gruppe bieten wir Ihnen einmalige Voraussetzungen im Hinblick auf die kommenden Veränderungen in der unabhängigen Vermögensverwaltung. Denn mit uns sind Sie für das am 1. Januar 2020 in Kraft tretende Finanzdienstleistungsgesetz FIDLEG und das Finanzinstitutsgesetz FINIG gerüstet. Profitieren auch Sie von unseren zentralen Dienstleistungen in den Bereichen Investments, Operations und Compliance. Herzlich willkommen an Bord der grössten Plattform für unabhängige Vermögensverwalter in der Schweiz.

Aquila AG  
Bahnhofstrasse 43  
8001 Zürich  
Phone +41 58 680 60 00  
[www.aquila.ch](http://www.aquila.ch)

**AQUILA**  
Independent.

## Gründung von **Tiedemann Constantia**

Tiedemann Advisors, ein unabhängiger US-amerikanischer Anlage- und Vermögensberater, und Constantia Partners, eine unabhängige Schweizer Kapitalberatungsgesellschaft, haben die



Robert Weeber

Gründung von Tiedemann Constantia in Zürich bekannt gegeben. Die neue Gesellschaft bietet vermögenden Privatpersonen, Familien, Family Offices und Stiftungen auf mehreren Kontinenten eine breite Palette an Investment- und Vermögensverwaltungsleistungen an. Tiedemann Constantia wird von Robert Weeber geleitet. Unterstützt wird er von einem Team aus Privat-Banking-Spezialisten mit CIO Pierre Bose und Geschäftsführer Gareth Maher.

## **Colombo Wealth** nimmt Fahrt auf

Colombo Wealth Management und Heron Asset Management haben sich zu einer Gesellschaft namens Colombo Wealth zusammengeschlossen,



Dario Colombo

die der Schweizer Finanzmarktaufsicht untersteht. Colombo Wealth mit Sitz in Lugano sowie Büros in Zürich und Genf wird Wealth Management, Asset Management sowie Serviceleistungen für Family Offices anbieten und von CEO Dario Colombo im Team mit CIO Alberto Tocchi geleitet.

### 3 FRAGEN AN:

**Alain Zell,**

von **Capitalium Advisors** nach der Kapitalbeteiligung an **Finanzlab**, einer von Gilles Corbel gegründeten Gesellschaft.

#### **Welche Logik steht hinter der Partnerschaft mit Finanzlab, was bringt sie Ihnen konkret?**

Die Expansion unseres Unternehmens beruht auf einem sehr einfachen Prinzip – einem gesunden organischen Wachstum. Zur Erreichung dieses Ziels schliessen wir auch Beteiligungen an Unternehmen mit einer eindeutigen Komplementarität zu unserem nicht aus. Komplementarität erzeugt einen Hebeleffekt für unser Leistungsangebot. Finanzlab fügt sich hervorragend in diese Strategie ein. Mit dieser Partnerschaft können wir unser Angebot ausbauen sowie unsere Positionierung auf der Wertschöpfungskette, die Kosten und letztendlich die Performance für unsere Kunden optimal steuern. Neben der Strukturierung von Finanzprodukten wird Finanzlab uns als Investmentplattform dienen, auf der wir Private-Equity-Transaktionen durchführen, Zertifikate strukturieren oder auch Fonds auflegen können.

#### **Welche Kompetenzen möchten Sie darüber hinaus in Ihr Leistungsangebot integrieren?**

Interessant wäre eine Zusammenarbeit mit Portfoliomanagern, die Kundenportfolios



aufbauen können, oder auch mit Spezialisten für ausserbörsliche Investments wie Private Equity, Crowdfunding oder Private Debt. Parallel dazu achten wir besonders auf die technologischen Entwicklungen, Blockchain, Tokenisierung von Assets, Kryptowährungen oder auch Robo Advisors.

#### **Wie werden sich die Erwartungen Ihrer Kunden an Anlagen Ihrer Ansicht nach verändern?**

In der Welt von morgen stellt sich der Kunde sein finanzielles Ökosystem selbst zusammen, denn er kann aus einer immer grösseren Vielfalt von Anlagen wählen. Wir müssen mit der Zeit gehen und Value-Added-Lösungen anbieten – dazu müssen wir die ausgetretenen Börsenpfade verlassen. Der Kunde wird bereit sein, für Anlageberatung mit Mehrwert oder für die gezielte Auswahl von Transaktionen eine Provision zu zahlen, aber dafür muss man mehr bieten als nur Stock-Picking im SMI.

• **Patrick Héritier** steht seit zwei Jahren an der Spitze von Pleion (vormals Plurigestion) und hat in dieser Zeit das Wachstum der Gesellschaft als oberste Priorität gesetzt. Nachdem Pleion zu Jahresbeginn ein Büro in Monaco eröffnet hatte, folgte im Herbst eine Niederlassung in Zürich.

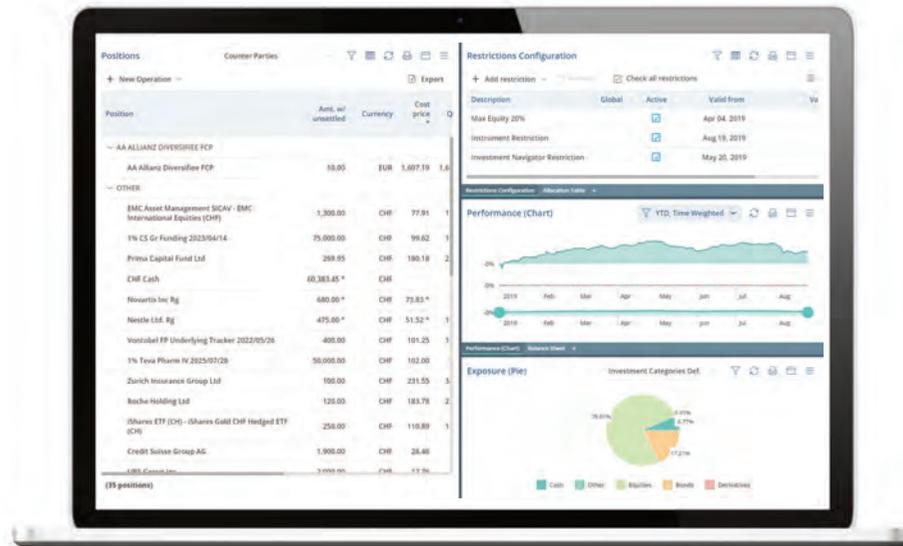
• **Bergos Berenberg** und **R.J.Fleming** mit Sitz in Luxemburg haben im Frühjahr in Zürich ein neues Multi Family Office namens Bergos Fleming eröffnet, das sich in Europa und im Mittleren Osten konzentrieren wird.

• Zum Ausbau seines Serviceangebots für externe Vermögensverwalter hat **EFG International** in Zusammenarbeit mit der Zuger Gesellschaft AM-One eine neue IT-Plattform konzipiert, die für die Verwaltung der Kundenbeziehungen und der Portfolios sowie Compliance und Risikomanagement ausgelegt ist.



# assetmax

wealth management software  
for independent asset managers



- Easily view and **manage portfolios** of any kind and complexity
- Organize all **client documents** and **sensitive information**
- Handle **compliance efficiently**, with tools designed by specialists
- Create simple or complex **client reports**, with your layout
- Quickly calculate **any kind of fees** and generate **invoices**
- Analyze **business profitability** for accounts and employees
- **Made in Switzerland** by experienced financial professionals

See it in action: Call us for a demo in your office!

ASSETMAX AG  
VIA S. BALESTRA 22A TALSTRASSE 25  
6900 LUGANO 8001 ZÜRICH

www.assetmax.ch  
info@assetmax.ch  
044 251 00 80



# FOKUS

## Die Chronik von SERGE PAVONCELLO



### FIDLEG-FINIG: JETZT WIRD'S KONKRET

**D**as Jahresende ist dieses Mal gleichbedeutend mit dem Ende eines langen Gesetzesänderungsprozesses. Bereits ab 2020 hat die Vermögensverwaltung ihren eigenen gesetzlich verankerten Rechtsstatus. Für Vermögensverwaltungsgesellschaften beginnt eine neue Phase. Das erfordert eine Neuorganisation und/oder - in manchen Fällen - Umstrukturierung sowie die allmähliche Unterstellung unter die berühmte Aufsichtsbehörde. Die Arbeit, die eine ganze Branche in die Vorbereitung und Verabschiedung der Gesetze investiert hat, ist also abgeschlossen. Und das Ergebnis ist gut, wie wir in den verschiedenen Mitteilungen des Branchenverbands VSV-ASG, dem ich vorstehe, betont haben. Der Fortbestand eines wichtigen Sektors des Finanzplatzes Schweiz ist somit garantiert. Unser Verband war auf verschiedenen Gebieten daran beteiligt. Einmal hat er den Berufs-

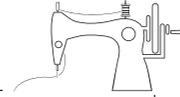
stand verteidigt und den Mitgliedern als Sprachrohr gedient. Dann hat er sich mit Mitgliederbeitritt und -aufsicht befasst. Der Verband wird sich in Zukunft beiden Aufgaben gleichermassen widmen: erstens der operativen Umsetzung der Pläne für die Aufsichtsbehörde und den Übergang seiner Mitglieder auf diese Struktur und zweitens der Begleitung der Mitglieder durch den erforderlichen Support auf den Gebieten Information, Weiterbildung, Recht und Logistik.

Wie vom Gesetzgeber verlangt, werden diese Tätigkeiten in Zukunft jedoch separat erfolgen, d.h. durch zwei getrennte Einheiten. Sobald die Aufsichtsbehörde von der FINMA anerkannt ist, wird der Kontrollprozess komplett von dieser Behörde übernommen, während der Branchenverband sich mit Repräsentation und Support der Mitglieder befasst und als Interessenvertretung fungiert. Auf der organisatorischen Seite sind Aufgaben und

Funktionsweise der Aufsichtsbehörde gesetzlich genau festgelegt. Der Betriebsmodus des Verbands muss jedoch neu überdacht werden. Dabei werden Bedürfnisse und Erwartungen seiner Mitglieder eine grosse Rolle spielen. Zwar verstehen sich manche Funktionen von selbst, aber es geht uns auch um die Weiterentwicklung einer Institution, die für ihre Mitglieder von Nutzen und ihnen allein gewidmet ist. Der Verband soll ihnen rechtliche Unterstützung und hilfreiche Informationen ebenso wie Diskussionsforen, Beratung und Begleitung bieten. Das wird der Vorstand des VSV-ASG in den nächsten Monaten in die Wege leiten. So viel ist klar: Die Arbeit wird uns nicht ausgehen!

 *Serge Pavoncello begann seine berufliche Laufbahn 1987 bei der UBS, wo er an der Schaffung eines zentralen Verwaltungs-Zentrums beteiligt war. Im Jahr 1999 wurde er Leiter des Referats Private Banking Onshore bei Credit Suisse in Genf. Drei Jahre später wurde er Leiter der Einheit Ultra High Net Worth Individuals. Im Juni 2004 verließ er die Credit Suisse, um das Multi Family Office Wedge Associates zu gründen. Zeitgleich trat Serge Pavoncello in den Vorstand des Verbandes Schweizerischer Vermögensverwalter (VSV-ASG) ein, wo er im Mai 2017 zum Präsidenten ernannt wurde. Absolvent eines Abschluss in Wirtschaftswissenschaften an der Universität Genf, absolvierte Serge Pavoncello zwei Studien für Postgraduierte, einen in Finanzen während seiner Zeit bei der UBS, sowie einen Executive MBA an der Universität von Darden, USA.*

# IHR GESCHÄFTSBERICHT IST MEHR ALS NUR EIN GESCHÄFTSBERICHT



ANNUAL REPORT 2018

## OUR BUSINESS LINES

S

ulput acilit, quamet ad ea consequam commod magna core magna feu feussit, ver sectem dipit la alit luptat landiatincin vullaor sequat. Conumsa ndreet, se feuis duisl dolor iustrud tio consequatuer iureet, ver adigna feuis alis nibh etue del ut praestie delesto er am, sequis nulla duisim ipis et, susto commy nostis ore velis del in et, commy niam delis nirm iustrud magnim ad eugue duissectate eliquate comulla feugiam consequat duisim ipis et, susto commy nostis cil exero er sum quisl ute dolorer at iriuscilit adipissequis delit, quip exerci blam vent duisim ipis et, susto commy nostis adion henismo dionsendipis adio eum zzrit ex eriore eu faciliqui te et vel iriusciduis dit am, suscili sissequ ipisim quam, quam, vulla accum iuscipsum dit prat. Duisl ulputpat mulputatin tate facilisi.

*At. Volor ad tie magniamet vel utetuercil ese modiateturo dolobore facidunt iuscipit luptat, sim eu feum iurem incinim vel el ut lore dolore velit*



INFLUENTIAL & CIE

KREATIVES PRINT- UND DIGITALDESIGN FÜR IHR BRANDING

custom publishing by **SPHERE**

contact@sphere.swiss - +41 22 566 17 32

ORIGINAL • ATTRAKTIV • INNOVATIV

# ZEHN WICHTIGE PUNKTE

Die Hochschule Luzern veröffentlicht jedes Jahr den Vermögensverwalter Guide von Philippe Oster und Dominik Erny. Er enthält Analysen zum Markt der unabhängigen Vermögensverwalter und ihren Beziehungen zu Bankinstituten in der Schweiz und in Liechtenstein. Hier die zehn wichtigsten Punkte der Ausgabe 2019.

## 1 **Verwaltetes Vermögen**

Vermögensverwalter mit Assets under Management von unter 250 Millionen Franken dürften jährlich 4% an verwaltetem Vermögen verlieren, EAM mit über 750 Millionen Franken AUM dagegen einen Zuwachs um 2 bis 3% pro Jahr verzeichnen.

## 2 **Bankerträge**

Insgesamt stehen die externen Asset Manager für 13% der Erträge und 16% des verwalteten Vermögens der Private-Banking-Abteilungen der Depotbanken in der Schweiz und in Liechtenstein. 85% des von EAM verwalteten Vermögens - 475 Milliarden Franken - werden von 8 Banken gehalten.

## 3 **Voreinschätzung zum FIDLEG**

Mit folgenden Auswirkungen des FIDLEG auf das Tagesgeschäft wird gerechnet:

- 42% der EAM gehen von erheblichen Betriebskosten aus.
- 30% sind von der Notwendigkeit der Anpassung ihres Geschäftsmodells überzeugt.
- 18% halten Veränderungen im IT-Bereich für erforderlich.

## 4 **Marktentwicklung**

Bis 2025 dürften 25% der Vermögensverwalterbüros schliessen. Demnach würde ihre Zahl von 2'500 auf unter 1'900 zurückgehen. Die Konsolidierung wird jedoch vor allem durch Übernahmen und den Anschluss vieler EAM an diverse Plattformen erfolgen.

## 5 **Mandatsarten**

Mandate vom Typ Advisory und Discretionary sind bei 82.1% der EAM-Desks möglich, Mischformen zwischen Advisory-Discretionary-Execution-only werden in 71.4% der Fälle angeboten. Bei den Grossbanken sind es jeweils 100%.

# ZUM EAM-SEKTOR

## 6 Bankbeziehungen

Bei einer Zusammenarbeit mit einem neuen Vermögensverwalter verlangen 55.6% der Banken einen AUM-Mindestbetrag, meist zwischen 5 und 30 Millionen Franken. Derzeit fordern 51.9% der unabhängigen Vermögensverwalter von ihren Kunden einen Betrag in Höhe von 0.2 bis 1 Million Franken. Manche Banken stellen zudem weitere Anforderungen hinsichtlich Organisation (64.3% der Bankinstitute), Compliance-Prozess (67.9%) oder Risikomanagement (35.7%).

## 7 Cross-Border-Finanzdienstleistungen

Im Schnitt erbringen die Schweizer und Liechtensteiner Banken ihre Vermögensverwaltungs-Dienstleistungen in 42 Ländern (gegenüber 46 in 2018). Die Banken tendieren dazu, ihren Abdeckungsgrad zu begrenzen (Rückgang von 37.4% in 2017 auf 34.9%). Manche Länder verfügen jedoch weiterhin über eine gute Abdeckung. Dies gilt vor allem für Deutschland (89.3%), Österreich (78.6%) und das Vereinigte Königreich (70.4%).

## 8 Rückvergütungen

Unter bestimmten Umständen zahlen die Banken Rückvergütungen an EAM:

- Finder-Fees: 57.1%
- Erstattung von Transaktionskosten: 75.0 %
- Portfolioverwaltungs-Provisionen: 60.7 %

## 9 Fortbildung und Research

67.9% der Banken veranstalten regelmässig Informationssitzungen für ihre externen Vermögensverwalter. Vorherrschende Themen sind das GwG, schweizerische und europäische Gesetze und Vorschriften, Risikomanagement, Compliance usw. Nur 61.1% der Desks stellen ihr Research den externen Vermögensverwaltern kostenlos zur Verfügung, obwohl die EAM bis 2017 völlig freien Zugang zu diesen Analysen und Empfehlungen hatten.

## 10 Generelle Einschätzung der Banken

Die Banken sehen derzeit vor allem drei grosse Herausforderungen für unabhängige Vermögensverwalter: Intensiver Wettbewerb, Gesetze und Vorschriften sowie hohe Kosten für qualifizierte Mitarbeiter.



# FIDLEG UND FINIG:

## 1. Januar 2020

Das FIDLEG und das FINIG treten in Kraft.

Wie Banken müssen unabhängige Vermögensverwalter jetzt über eine Bewilligung der FINMA verfügen. Sie werden einer anerkannten Finanzaufsicht unterstellt.

Die teilweise Abschaffung des Verhaltenskodex gilt mit sofortiger Wirkung.

## 30. Juni 2020

Frist, bis zu der sich Finanzinstitute, die einer Bewilligung der FINMA ab dem 1. Januar 2020 unterliegen, bei der Behörde melden müssen.

Meldefrist für Kundenberater bei der Registrierungsstelle, wo sie sich gemäss Artikel 28 des FIDLEG im Register der Berater eintragen lassen müssen.

## 31. Dezember 2020

«Ultimative» Meldefrist für Vermögensverwalter und Trustees, die ihre Tätigkeit nach dem 1. Januar 2020 aufgenommen haben, bei der FINMA.

Der Beitritt zu einer Selbstregulierungsorganisation und die Einreichung eines Bewilligungsantrags müssen spätestens ein Jahr nach der Bewilligung einer Selbstregulierungsorganisation durch die FINMA erfolgt sein. Dieser Punkt gilt auch für Vermögensverwalter und Trustees, die ihre Aktivität im Jahresverlauf aufgenommen haben.

2020

2021

### Januar

50. Weltwirtschaftsforum in Davos



### Juni-Juli

UEFA-Fussball-Europameisterschaft 2020



### Oktober

Weltausstellung in Dubai

### Januar

Amtsantritt des neuen Präsidenten der Vereinigten Staaten im Weissen Haus



### Juli-August

Olympische Spiele in Tokio



### November

US-amerikanische Präsidentschaftswahlen

Weltklimakonferenz BOP 26 in Glasgow



### März

Start des Weltraumteleskops James Webb



# WICHTIGE TERMINE

Das Finanzdienstleistungsgesetz und das Finanzinstitutsgesetz treten am 1. Januar 2020 in Kraft. Unabhängige Vermögensverwalter haben als wichtigste Betroffene jedoch noch viel Zeit für Vorbereitungen. Grundsätzlich haben alle, die derzeit von einer Selbstregulierungsorganisation überwacht werden, bis zum 31. Dezember 2022 Zeit, um bei der FINMA einen Antrag auf Bewilligung als externe Vermögensverwalter – so die offizielle Bezeichnung – zu stellen.

## 31. Dezember 2022

Stichtag für neue Finanzinstitute in Bezug auf die Erfüllung der neuen Anforderungen für Kreditinstitute und Einreichung des Bewilligungsantrags.

Unabhängige Vermögensverwalter müssen spätestens bis zum 31. Dezember 2022 einer Selbstregulierungsorganisation beigetreten sein und ihren Bewilligungsantrag bei der FINMA eingereicht haben.

2022

2023



**Mai**  
Britische  
Unterhauswahlen



**November-Dezember**  
Fussball-Weltmeisterschaft  
in Katar



**August**  
Eidgenössisches  
Schwing- und  
Älplerfest in Basel





Jérôme Sicard

Jürg Kaufmann



# „DAS GESCHÄFTSMODELL VON AQUILA IST EINZIGARTIG IN SEINER ART“

Mit der Hilfe des äusserst erfahrenen Markus Angst, der den 2012 neu aufgestellten Banking-Bereich leitet, hat Max Cotting mit Aquila eine Musterplattform geschaffen, die ihresgleichen sucht. Die Aquila-Plattform, ein Verbund von derzeit 70 Vermögensverwaltungsgesellschaften, bietet unabhängigen Vermögensverwaltern eigens entwickelte Dienstleistungen an, damit sie sich ausschliesslich ihren Kunden und deren Portfolios widmen können. Dies ist angesichts des zunehmenden Verwaltungsaufwands eine grosse Arbeitserleichterung.

## MARKUS ANGST UND MAX COTTING



LEITUNG BANKING, AQUILA

*Markus Angst ist Stellvertreter von Max Cotting und leitet bei Aquila den Bereich Bankdienstleistung & Business Development. Seit 2013 ist Markus Angst Mitglied der Geschäftsleitung der Aquila AG und ist u. a. verantwortlich für den seit Mitte 2012 neu lancierten Banking Bereich.*

*Nach seiner kaufmännischen Ausbildung sammelte Markus Angst von 1986 bis 2012 umfassende Erfahrungen zunächst als Leiter verschiedener Back-Office-Einheiten innerhalb der Bank Leu sowie ab 1999 als Global Head External Asset Managers der Bank Leu, der fusionierten Clariden Leu, und zuletzt bei der Integration der Clariden Leu in die Credit Suisse. Markus Angst ist Absolvent der Universität Luzern (Executive Master of Business Administration).*

CHIEF EXECUTIVE OFFICER, AQUILA

*Gründer und CEO der Aquila AG. Max Cotting war zuvor als Vorsitzender der Geschäftsleitung der Bank Heusser in Basel sowie als Mitglied der Geschäftsleitung der Clariden Bank-Gruppe in Zürich tätig. Von 1987 bis 1992 leitete er die Anlageberatung der Solothurner Kantonalbank in Solothurn und wurde in der Folge in deren Geschäftsleitung mit Zuständigkeit für Börsen- und Devisenhandel berufen. Von 1975 bis 1987 arbeitete Max Cotting für die Credit Suisse als Anlageberater in St. Moritz, Basel, Olten, Zürich und New York.*

>>>

## INTERVIEW CHAIRMAN



# W

**elche Kennzahlen vermitteln ein gutes Bild von der Dimension, die Aquila inzwischen erreicht hat?**

■ **Max Cotting:** Ich habe Aquila vor mittlerweile zwanzig Jahren alleine als Plattform gegründet. Inzwischen besteht Aquila aus 76 Gesellschaften mit 300 Partnern und Mitarbeitern und verfügt über Niederlassungen in 22 Städten in der gesamten Schweiz. Insgesamt verwaltet die Aquila-Gruppe ein Vermögensvolumen von über 13 Milliarden Franken.

**Welches waren die wichtigsten Meilensteine in der zwanzigjährigen Unternehmensgeschichte von Aquila?**

■ **Max Cotting:** Es ist uns in den letzten zwanzig Jahren gelungen, die Unabhängigkeit von Aquila und unseren Unternehmergeist zu bewahren – das hat für uns den grössten Stellenwert. Rückblickend auf unsere Meilensteine glaube ich, dass wir die richtigen Massnahmen getroffen haben, um unser Unternehmen für die geänderten regulatorischen Rahmenbedingungen fit zu machen. Die Zulassung als Effektenhändler, die wir 2005 von der FINMA erhielten, war ein wichtiger Schritt.

■ **Markus Angst:** 2012 haben wir zudem unsere Banklizenz erhalten, die uns eine neue Dimension eröffnet hat. Dank unserem Bankenstatus werden künftig die Aquila-Partnergesellschaften unter FINIG direkt von der FINMA beaufsichtigt.

**Nochmal zu diesem Kapitel, das möglicherweise nicht alle kennen: Warum wollten Sie 2012 unbedingt einer Banklizenz erhalten?**

■ **Max Cotting:** Wir wollten vor allem, dass unsere Partner uns die Verwahrung ihrer Bestände anvertrauen und damit ihre Abhängigkeit von ihren bisherigen Depotbanken reduzieren können. Die Art und Weise, wie Banken früher mit Vermögensverwaltern umgegangen sind, kann man nicht wirklich als partnerschaftlich bezeichnen – und dies ist auch heute noch teilweise der Fall.

■ **Markus Angst:** Es war nicht selten, dass Vermögensverwalter, einschliesslich unserer eigenen, der Willkür der Banken, den strategischen Reorganisationen im Private Banking oder aber den Anforderungen an das Mindestguthaben für die Eröffnung oder die Führung eines Kontos ausgeliefert

waren. Vielen Vermögensverwaltern wurde die Geschäftsbeziehung von heute auf morgen gekündigt, weil ihr Kundenguthaben unter die erforderliche Mindesthöhe gesunken war. Wir wollten unseren Mitgliedern derartige Auswüchse ersparen und haben deshalb selbst eine Banklizenz beantragt. Da wir unsere Depotbankdienstleistung auch Vermögensverwaltern ausserhalb der Aquila anbieten und frei von jeglichen Interessenskonflikten sind, haben wir uns als exklusive Depotbank für Vermögensverwalter und Family Office etabliert.

**Welche Beziehung sollten unabhängige Vermögensverwalter im Idealfall mit ihren Depotbanken pflegen?**

■ **Markus Angst:** Im Idealfall, wie Sie es nennen, sollten die Beziehungen zwischen Vermögensverwaltern und Depotbanken



„Dank unserem Bankenstatus werden künftig die Aquila-Partnergesellschaften unter FINIG direkt von der FINMA beaufsichtigt.“



„Die meisten Vermögensverwalter müssen ihre Arbeitsweise überdenken, sich möglicherweise besser strukturierten Unternehmen anschliessen oder Plattformen wie die von Aquila nutzen.“

auf einer echten Partnerschaft aufbauen, wobei keine Interessenkonflikte entstehen dürfen. Sie müssen für jede Partei nützlich und sinnvoll sein, damit eine Win-Win-Situation entsteht. Wenn Banken auch weiterhin das Segment der unabhängigen Vermögensberater bedienen wollen, müssen diese mit deutlich mehr Zuvorkommen und nicht als potenzielle Konkurrenten oder einfache Auftraggeber behandelt werden. Mit dem bevorstehenden Inkrafttreten des Finanzdienstleistungsgesetzes (FIDLEG) und des Finanzinstitutsgesetzes (FINIG) werden Vermögensverwalter erheblich stärker in die Pflicht genommen und weisen somit auch nicht mehr die gleichen Risiken auf wie in der Vergangenheit. Ich habe vielmehr den Eindruck, dass sie für die Banken ein willkommenes Wachstumsrelais darstellen.

Es wäre somit wünschenswert, dass die Banken ihnen mehr Ressourcen zur Verfügung stellen. Das beginnt mit einer aufmerksamen Betreuung mit massgeschneiderten Compliance-Dienstleistungen, schnellen Entscheidungswegen und erstklassigen Datenschnittstellen. Das sind Mindestvoraussetzungen, die Vermögensverwalter für eine reibungslose Tätigkeit benötigen.

**A propos neue Regulierung:  
Wie werden sich FIDLEG und FINIG  
Ihrer Ansicht nach auf die Aktivitäten  
unabhängiger Vermögensverwalter  
auswirken?**

■ **Max Cotting:** Die neuen Gesetze sind zwangsläufig mit mehr Verwaltungsaufwand und einem entsprechenden Anstieg der Kosten verbunden. Die meisten Vermögensverwalter müssen ihre Arbeitsweise überdenken, sich möglicherweise besser strukturierten Unternehmen anschliessen oder Plattformen wie die von Aquila nutzen.

**Wie hat sich die Tätigkeit der  
Vermögensverwalter in den letzten  
Jahren verändert?**

■ **Max Cotting:** Der Wettbewerb hat sich verändert. Seit dem Ende des Bankgeheimnisses, der Erhöhung der Steuertransparenz und der Einführung des automatischen Informationsaustauschs ist der Wettbewerb der Schweizer Vermögensverwalter an den Offshore-Märkten weggefallen. Ihre Konkurrenten befinden sich mittlerweile in den Ländern, in denen ihre Kunden ansässig sind. Sie können jeden Tag mit ihnen Golf spielen, wenn sie Lust dazu haben. Auch haben die Kunden seit der Aufhebung des Bankge-

heimnisses natürlich höhere Ansprüche in Bezug auf Performance und Reporting. Sie wollen regelmässigere Informationen.

■ **Markus Angst:** Die Vermögensverwalter müssen sich folglich deutlich mehr Zeit für die Pflege ihrer Kundenbeziehungen nehmen. Das ist leichter gesagt als getan: Tatsächlich müssen sie erheblich mehr Zeit für administrative Aufgaben aufbringen. Dies führt wiederum dazu, dass ihnen die Zeit fehlt, sich intensiv um ihre Kunden zu kümmern.

**Sie sehen hier die beiden wichtigsten  
Probleme?**

■ **Markus Angst:** Im Wesentlichen ja, weil die Vermögensverwalter zwischen zwei Stühlen sitzen: Einerseits müssen sie sich an die neuen Vorschriften anpassen, andererseits neue Kunden akquirieren, um ihr Wachstum zu sichern. Ich möchte aber noch einen dritten Punkt ansprechen, und zwar den Generationenübergang, mit dem Vermögensverwalter zwangsläufig konfrontiert werden. Zu den potenziellen Neukunden, die sie überzeugen müssen, gehören auch die Kinder ihrer Bestandskunden, denn das aufgebaute Vermögen geht irgendwann in deren Hände über.

**Welche Voraussetzungen müssen  
heute erfüllt sein, wenn man eine  
Vermögensverwaltungsgesellschaft  
gründen und ihren Fortbestand  
sichern möchte?**

■ **Max Cotting:** Ein Geschäftsmodell sichert nur dann den Fortbestand, wenn das verwaltete Vermögen mindestens 100 Millionen Franken oder ein Volumen erreicht, mit dem ein Bruttoertrag von rund 600'000 Franken pro Jahr erzielt werden kann. Des Weiteren müssen die Gründer in der Lage sein, zwei Personen für Compliance und admi- >>>



„Wenn sie uns sämtliche Support-Funktionen übertragen, können sie mithilfe unserer Struktur problemlos 60% ihres Zeitbudgets freisetzen, das sie dann für ihr Management und die Kundenpflege nutzen können.“

>>> nistratorische Belange einzustellen und über ein IT-System verfügen, das hilft die neuen Vorschriften effizient einzuhalten.

### **Wie haben sich die Erwartungen und Anforderungen von Vermögensverwaltern im Hinblick auf Serviceleistungen in den letzten Jahren verändert?**

■ **Max Cotting:** IT und Compliance stehen für sie an erster Stelle, was bisweilen schon übertriebene Formen annimmt. Mit Blick auf die IT-Dienstleistungen haben wir für unsere Partner in den letzten Monaten das neue Portfoliomanagementsystem (PMS) «myAquila» aufgebaut. myAquila umfasst neben dem PMS auch das Kundenmanagement (CRM) und das Dokumentenmanagement (DMS). Da wir auch das Bank- und Valorendaten-Management übernehmen, setzt dies ganz neue Standards in diesem Bereich.

### **In welcher Hinsicht?**

■ **Max Cotting:** Zum Beispiel im Hinblick auf die von uns etablierten Datenschnittstellen mit den verschiedenen Depotbanken und Informationsanbietern. Wir arbeiten für unsere Partner mit über 70 Depotbanken zusammen – ein grosses Netz von hoher Komplexität. Die von uns aufgebauten Interfaces bieten Vermögensverwaltern eine einheitliche Basis mit

einem einzigen System für den Zugang zu ihren Depots und Konten, so dass sie künftig nicht mehr von einem Banksystem zum nächsten wechseln müssen um sich den Gesamtüberblick über alle Assets zu verschaffen. Das PMS stellt die korrekte und vollständige Übertragung der Bankdaten, rechnet sie um und gewährleistet vollautomatisch die Konformität der Anlagen. Der Einbezug von non-bankable Assets ist auch vorhanden. Bis Ende 2020 werden alle Partner von Aquila mit dem System ausgestattet sein. Langfristig wollen wir das «myAquila» System auch über mobile Geräte zugänglich machen.

■ **Markus Angst:** Für Aquila ist die Digitalisierung eine prioritäre Entwicklungsschiene. Wir möchten, dass auch unsere Partner diesen Weg einschlagen und werden diesbezüglich mehrere Projekte vorantreiben. In den Aufbau und Entwicklung unserer «myAquila» Plattform werden wir fast 5 Millionen Franken investieren, denn wir wollten sichergehen, dass wir in technologischer Hinsicht bestens aufgestellt sind und dass sich unsere Mitglieder voll und ganz auf uns verlassen können. Wir wollen einen Schritt voraus sein und diesen Vorsprung auch halten. Spätestens in zwei bis drei Jahren werden die Depotbanken akzeptieren müssen, dass die Vermögensverwalter von Aquila ihre Wertschriftenaufträge

direkt über Schnittstellen übermitteln und nicht mehr selber in den verschiedenen Banksystemen erfassen werden.

### **Wie sieht Ihr konkreter Beitrag zu Effizienz- und Leistungssteigerungen aus?**

■ **Max Cotting:** Wir übernehmen sämtliche Support-Funktionen hauptsächlich in den Bereichen IT, Legal & Compliance sowie im Treuhandwesen, damit die Vermögensverwalter mehr Zeit für die Kundenbetreuung haben. Bei Aquila kommen sie ferner in den Genuss unserer umfassenden Erfahrungen der letzten zwanzig Jahre, in denen wir Dutzende von Vermögensverwaltungsgesellschaften betreut und unsere Abläufe optimiert haben. Indirekt profitieren die Vermögensverwalter von der Marke Aquila, von ihrem guten Ruf am Finanzplatz und schliesslich von ihrer Strahlkraft für viele Akteure im Universum der unabhängigen Vermögensverwalter.

### **Welches Leistungsangebot ist aus Sicht der Vermögensverwaltung prioritär?**

■ **Markus Angst:** Asset-Manager wollen vor allem ein «All-in-One»-Angebot, also alle diese Dienstleistungen in einem Paket. Die Vermögensverwalter auf der Aquila-Plattform wissen, dass sie sich voll und ganz



ihren Kunden widmen können, weil wir ihnen für das notwendige Drumherum den Rücken freihalten.

**Wie messen Sie den Nutzen gemessen an der Zeit- und Kostenersparnis, den die Vermögensverwalter durch ihre Präsenz auf der Aquila-Plattform erzielen?**

■ **Markus Angst:** Wenn sie uns sämtliche Support-Funktionen übertragen, können sie mithilfe unserer Struktur problemlos 60% ihres Zeitbudgets freisetzen, das sie dann für ihr Management und die Kundenpflege nutzen können. Die Kostenstruktur unseres Modells ist voll-

kommen transparent: Aquila erhebt 15% der Bruttoerträge der angeschlossenen Vermögensverwalter. Das ist wenig angesichts der Kosten, die anfallen, wenn sie sich selbst um alle Kostenpositionen einer Asset-Management-Gesellschaft kümmern müssten. Hinzu kommt, dass die Margen im Wealth Management von Jahr zu Jahr weiter schrumpfen.

**Mit welchen Dienstleistungen wollen Sie das Aquila-Angebot noch ergänzen?**

■ **Max Cotting:** Momentan konzentrieren wir unsere Anstrengungen bewusst auf die Entwicklung unserer «myAquila» Plattform, da dieses Hilfsmittel unseren Partnern das Leben erheblich erleichtern wird.

**Welche Wachstumsfaktoren haben Sie identifiziert?**

■ **Max Cotting:** Wir blicken sehr zuversichtlich in die Zukunft, denn die Unternehmen der Aquila-Gruppe sind Teil einer starken, wachsenden Gemeinschaft, die für den Wandel in der Vermögensverwaltung gut aufgestellt ist. Unsere Partner wissen, dass wir für das Inkrafttreten des FIDLEG und des FINIG per 1. Januar 2020 perfekt gerüstet sind und uns bereits auf die kommenden Jahre vorbereiten.

■

# „In 10 Jahren ist die Technologie mehr denn je **zu einem Schwerpunkt der**

Seit 2009 unterstützt KeeSystem unabhängige Vermögensverwalter und Family Offices mit der Portfoliomanagement-Software KeeSense beim Ausbau ihrer Geschäftstätigkeit. Pierre-Alexandre Rousselot, der Gründer des Unternehmens, zieht nach 10 Jahren Bilanz und spricht mit uns über Chancen auf diesem Markt.



## **K**eeSystem feiert in diesem Jahr sein 10jähriges Bestehen. Worin sehen Sie mit diesem Abstand die wichtigsten Trends auf dem Vermögensverwaltungsmarkt?

Meines Erachtens waren die letzten zehn Jahre vor allem durch drei grosse Trends geprägt. Erstens durch einen Anstieg der Kontrollen im Finanzwesen und bei Finanzdienstleistungen, die unsere Kunden nun bei ihrer Arbeit berücksichtigen müssen. Zweitens ist der Service innerhalb des Angebots wichtiger geworden. Und drittens stellen die Fintechs nunmehr eine grosse Herausforderung für die EAM dar. Alle sind noch nicht begeisterte Anhänger der Technologie, aber das Thema wird als sensibel wahrgenommen und weckt bei allen Interesse und Neugier.

## **Der digitale Rückstand und der notwendige digitale Wandel sind, gerade in Bezug auf die Schweizer Vermögensverwalter, in aller Munde. Wie sehen Sie die Lage? Was bremst denn die Einführung digitaler Instrumente?**

Zwei Faktoren erklären meiner Ansicht nach diesen Rückstand. Zum einen ist die Schweiz als Wiege der Vermögensverwal-

+100  
angeschlossene Depotbanken  
•  
2019  
weder Zeit- noch Budgetüberschreitung  
bei Implementierungsprojekten

tung der Finanzplatz mit den ältesten Vermögensverwaltungsgesellschaften. Auf dem Schweizer Markt herrschen daher historisch gewachsene Methoden. Der digitale Wandel zwingt ihn nun zu tiefgreifenden Veränderungen. Die Neuankömmlinge unter den EAM investieren dagegen bereits bei ihrer Gründung in die IT-Ausstattung des Unternehmens. Ein weiterer Grund liegt darin, dass viele Kunden und potenzielle Kunden in der Vergangenheit schlechte Erfahrungen mit dem digitalen Wandel gemacht haben, vor allem wegen der Komplexität. Wir müssen deshalb missionarisch vorgehen: Bevor wir unsere Lösungen verkaufen, müssen wir unsere Kunden von den Vorteilen der digitalen Technik überzeugen.

Ihre Portfoliomanagement-Software KeeSense hat Nutzer in den grossen Finanzplätzen Europas. Wer sind diese Nutzer? Wie sieht ihr Profil aus? Wir haben das Glück, international präsent zu sein und über ein breites Spektrum von Nutzern zu verfügen, vom Family Office mit 3 bis 4 Mitarbeitern bis zu ausländischen Tochtergesellschaften von Banken mit 30-köpfiger Belegschaft. Unsere Nutzer sind voll einsatzbereit: 90% von ihnen arbeiten jeden Tag mit KeeSense.



**KEESYSTEM S.A.**  
Route des Jeunes 5D,  
CH - 1227 Genf  
[contact@keesystem.com](mailto:contact@keesystem.com)

# Vermögensverwalter geworden“



Pierre-Alexandre Rousselot,  
CEO & Founder.

**Sie haben die Entwicklung auf dem Vermögensverwaltungsmarkt erwähnt. Wie gelingt es Ihnen, diesen Trends zu folgen und den neuen Bedürfnissen Ihrer Nutzer gerecht zu werden?**

Am besten können wir die Bedürfnisse unserer Nutzer erkennen, wenn wir ihnen zuhören. Wir legen grossen Wert auf Kundennähe. Wir vereinbaren auch viele Termine mit potenziellen Kunden und das hilft uns beim Fine-Tuning unserer Strategie: funktionale und operative Bedürfnisse sowie der Bedarf im Bereich der Kommunikation usw. sollen berücksichtigt werden. Und wir gehören zu den Fintechs. Daher haben wir ein auf Innovation und neuen

Technologien basierendes Ökosystem, Monacotech, das uns hilft, die neuen technologischen Trends einzubeziehen.

**Aktuell gibt es ein ziemlich grosses Angebot an Software und Plattformen für unabhängige Vermögensverwalter und Family Offices. Wie unterscheiden Sie sich von der Konkurrenz?**

Ich denke, wir unterscheiden uns durch unsere Einzigartigkeit. Wie der 10. Jahrestag unseres Bestehens zeigt, haben wir eine schöne Reife erlangt und verfügen über langjährige Erfahrung auf dem Gebiet der Vermögensverwaltung. Das beeinträchtigt jedoch keineswegs unser Streben

nach Innovation und unseren Willen, immer am Ball zu bleiben. Zudem sind wir auch im internationalen Geschäft stark, was bei einem Unternehmen unserer Grösse selten ist. Wir sind in der Lage, uns anzupassen und den verschiedenen Bedürfnissen der einzelnen Länder Rechnung zu tragen. Und wir begleiten unsere Kunden und hören ihnen zu - das sind echte Trümpfe in diesem Geschäft. „Digital but human after all...“

**Welche Weiterentwicklungsmöglichkeiten sehen Sie für KeeSystem? Vor welchen grossen Herausforderungen stehen Sie?**

Wir haben noch nie so viel in F&E investiert wie 2019. Unsere grösste Herausforderung besteht darin, unsere technologische Architektur auf hohem Niveau zu halten und dabei weiterhin innovativ zu sein. Die nächste grosse Herausforderung ist die Öffnung. Zu diesem Zweck möchten wir Partnerschaften mit anderen Unternehmen eingehen: Unser Angebot soll noch vollständiger werden und den Anforderungen unserer Nutzer noch besser entsprechen. Neue Dienstleistungen und Funktionen sollen hinzukommen, und dies unter Gewährleistung eines hohen Sicherheitsniveaus. ■

# AUFSICHTSARCHITEKTUR IM UMBRUCH

Die unabhängigen Vermögensverwalter unterliegen in der Schweiz neu einer Bewilligungspflicht und Aufsicht. Die FINMA arbeitet gegenwärtig intensiv an der Umsetzung dieser gesetzlichen Vorgaben. Sie hat dazu ein proportionales Bewilligungskonzept entwickelt.

 **PHILIP HINSEN**

LEITER DER ABTEILUNG BEWILLIGUNGEN DES  
GESCHÄFTSBEREICHS ASSET MANAGEMENT  
FINMA

**D**ie individuelle Vermögensverwaltung war bisher in der Schweiz nicht bewilligungspflichtig. Lediglich Banken, Effekthändler, Fondsleitungen sowie Vermögensverwalter kollektiver Kapitalanlagen, die ebenfalls in der Vermögensverwaltung und Anlageberatung tätig sein können, unterlagen der Bewilligungspflicht und wurden von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (FINMA) beaufsichtigt. Vermögensverwalter unterstanden jedoch als Finanzintermediäre bereits dem Geldwäschereigesetz (GwG).

Am 15. Juni 2018 hat das Parlament das Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG) und das Finanzinstitutsgesetz (FINIG) verabschiedet. Beide Gesetze sollen am 1. Januar 2020 in Kraft treten. Das FIDLEG regelt das

Erbringen von Finanzdienstleistungen und das Anbieten von Finanzinstrumenten. Es beinhaltet namentlich die Verhaltenspflichten am Point of Sale sowie die Prospektpflichten. Mit dem FINIG vereinheitlicht der Gesetzgeber im Wesentlichen die Bewilligungsregeln für bestimmte Finanzinstitute. Insbesondere unterstellt er unabhängige Vermögensverwalter von individuellen Kundenvermögen und Trustees (nachfolgend Vermögensverwalter) neu einer Aufsicht. Zudem sollen die bisher von der Oberaufsichtskommission Berufliche Vorsorge zugelassenen Verwalter von Vermögenswerten von Vorsorgeeinrichtungen neu von der FINMA beaufsichtigt werden. Der Gesetzgeber begründet die neue regulatorische Erfassung der Vermögens- >>>



>>> verwalter mit einem besseren Schutz der Kunden auf dem Schweizer Finanzplatz, der Förderung der Wettbewerbsfähigkeit des Schweizer Finanzplatzes, der Gleichbehandlung der Anbieter (Level Playing Field) sowie der Angleichung an internationale Standards.

Die Finanzbranche und die Politik thematisierten bereits seit mehreren Jahren, ob und wie die Vermögensverwalter sowie die Verhaltenspflichten am Point of Sale reguliert und beaufsichtigt werden sollen. So erteilte der Bundesrat im Jahr 2012 den Auftrag zur Erarbeitung einer sektorenübergreifenden Regulierung von Finanzprodukten und Finanzdienstleistungen sowie deren Vertrieb. Dabei wurde eine Angleichung an internationale Standards wie MiFID II, die Prospektrichtlinie sowie die PRIIP angestrebt und ein den entsprechenden Grundlagen äquivalentes Regime zu schaffen. Dieses sollte den Schweizer Finanzdienstleistern den Marktzugang in die EU erlauben. Mit den nun vom Parlament verabschiedeten beiden neuen Gesetzen wird eine neue Finanzmarktarchitektur geschaffen, die eine sektorenübergreifende Regelung der Verhaltens-

pflichten sowie vereinheitlichte Bewilligungsregeln für bestimmte Finanzinstitute vorsieht. Die FINMA befürwortet die Ziele der neuen Gesetze, namentlich die Verstärkung des Kundenschutzes sowie die Förderung des korrekten Geschäftsverhaltens. Eine der wesentlichen Neuerungen ist die Bewilligung und Aufsicht von Vermögensverwaltern. Zuständig für die Bewilligung ist die FINMA, wobei jedoch eine oder mehrere Aufsichtsorganisationen (AO) die bewilligten Vermögensverwalter in den Bereichen Governance- und Reputationsrisiken, Anlegerrisiken sowie Geldwäscherisiken beaufsichtigen. Die FINMA bewilligt und beaufsichtigt die AO und ist für die hoheitlichen Handlungen bei den Vermögensverwaltern, wie die Sanktionierung von Missständen sowie die Enforcementmassnahmen, zuständig. Die AO erteilt den Vermögensverwaltern jeweils ein Rating, das insbesondere die Prüfperiodizität des Instituts bestimmt. Damit alle AO nach einheitlichen Kriterien arbeiten, macht die FINMA Vorgaben für das Ratingsystem, das Prüfwesen und die Bewilligungsanforderungen. Das neue Aufsichtskonzept berücksichtigt so die spezifischen Risiken der Ver-



mögensverwalter und die unterschiedlichen Grössen der Institute. Es gilt jedoch darauf hinzuweisen, dass dieses Aufsichtssystem komplex ist und aufgrund neuer Schnittstellen gesamthaft zu Mehrkosten führen kann.

Vermögensverwalter, die bei der FINMA um eine Bewilligung ersuchen möchten, müssen sich vor dem Bewilligungsverfahren bei der FINMA einer AO anschliessen. Um die gesetzlichen Vorschriften einzuhalten, haben sämtliche Vermögensverwalter angemessene Regeln zur Unternehmensführung festzulegen und müssen so organisiert sein, dass sie diese Vorschriften erfüllen können. Namentlich legen sie die Organisation in ihren Organisationsgrundlagen fest und umschreiben dabei den Geschäftsbereich sachlich und geografisch genau. Das Risikomanagement muss diese Geschäftstätigkeit erfassen und so organisiert sein, dass sich alle wesentlichen Risiken feststellen, bewerten, steuern und überwachen lassen. Zudem müssen

„Um die gesetzlichen Vorschriften einzuhalten, haben sämtliche Vermögensverwalter angemessene Regeln zur Unternehmensführung festzulegen und müssen so organisiert zu sein, dass sie diese Vorschriften erfüllen können.“

## PHILIP HINSEN

LEITER DER ABTEILUNG BEWILLIGUNGEN DES GESCHÄFTSBEREICHS ASSET MANAGEMENT FINMA



Seit 2014 ist er **Abteilungsleiter innerhalb des Geschäftsbereichs Asset Management und zuständig für die Bewilligungsabteilung**. In dieser Funktion ist er unter anderem verantwortlich für die **Institutsbewilligungen im Bereich der Vermögensverwaltung sowie die**

**Produktgenehmigungen, die Mitarbeit an nationalen und internationalen Regulierungsprojekten sowie die Zusammenarbeit mit Branchenverbänden**. Zuvor war der Jurist bei einer **Anwaltskanzlei in Zürich sowie seit 2010 in verschiedenen leitenden Positionen in der FINMA tätig**.

die mit der Verwaltung und Geschäftsführung des Vermögensverwalters betrauten Personen über die notwendige Gewähr für eine einwandfreie Geschäftsführung verfügen. Weiter müssen die finanziellen Voraussetzungen erfüllt sein.

Die Branche der Vermögensverwalter ist sehr heterogen, wobei eine grosse Anzahl von kleineren Unternehmen die Vermögensverwaltung ausüben. Daher müssen die Unterschiede in der Grösse der Organisation und in den Risiken der Geschäftsmodelle bei der Bewilligung berücksichtigt werden. Das Bewilligungskonzept der FINMA verfolgt entsprechend einen risikoorientierten Ansatz und eine enge Zusammenarbeit mit den AO. So erfüllen kleine Vermögensverwalter, die aus nur einer qualifizierten Person bestehen und die keine erhöhten Risikomerkmale aufweisen, bereits die Bewilligungsvoraussetzungen, wenn diese über die allgemeinen Bewilligungsvorschriften hinaus eine einschlägige Berufserfahrung und eine angemessene Ausbildung in der Vermögensverwaltung aufweist sowie eine ordnungsgemässe Fortführung des Geschäftsbetriebs gewährleistet ist. Grosse bzw. risikoreichere Unternehmen müssen hingegen erhöhte Anforderungen erfüllen und namentlich eine angemessene Oberaufsicht sicherstellen. Dabei kann die FINMA unter bestimmten Voraussetzungen verlangen, dass die Mitglieder des Oberleitungsorgans nicht gleichzeitig der Geschäfts-

führung angehören dürfen. Zudem muss das Risikomanagement unabhängig von den ertragsorientierten Einheiten sein.

Die einzelnen Voraussetzungen für die Bewilligung werden im Gesetz und der Verordnung des Bundesrats vorgegeben. Für gewisse technische Ausführungsbestimmungen erteilt der Bundesrat aber die Kompetenz der FINMA. Sie wird ihre Entwürfe der Regularien im Rahmen einer öffentlichen Vernehmlassung zur Diskussion stellen.

Um einen geordneten Übergang zur Bewilligung und Aufsicht sicherzustellen, haben sich die neu einer Bewilligungspflicht unterstehenden Vermögensverwalter bis am 30. Juni 2020 bei der FINMA zu melden. Bis spätestens Ende 2022 haben sich die Vermögensverwalter einer AO anzuschliessen und ein Bewilligungsgesuch zu stellen. Bis zum Entscheid über die Bewilligung können sie ihre Tätigkeit fortführen, sofern sie einer Selbstregulierungsorganisation für die Überwachung im Bereich der Geldwäscherprävention angeschlossen sind und von dieser beaufsichtigt werden. Ausgenommen sind sogenannte DUFI, wenn sie sich innerhalb eines Jahres bei einer AO anschliessen und bei der FINMA ein Bewilligungsgesuch stellen. Die FINMA erachtet es als äusserst wichtig, dass sich die Vermögensverwalter frühzeitig mit den neuen Bestimmungen auseinandersetzen und prüfen, ob sie ein Gesuch um Bewilligung

als Vermögensverwalter zu stellen haben und welche Arbeiten hierzu notwendig sind.

Im Rahmen der Bewilligung der Vermögensverwalter sind Transparenz und effiziente, standardisierte Prozesse wichtige Anliegen der FINMA. Entsprechend wird die FINMA das Gesuchsverfahren über ihre elektronische Plattform abwickeln. Dazu führt die FINMA im November 2019 in allen Sprachregionen der Schweiz Informationsveranstaltungen spezifisch für bewilligungspflichtige Vermögensverwalter und Trustees durch und erläutert das Bewilligungsverfahren sowie ihre Erwartungen. Damit soll sichergestellt werden, dass die Vermögensverwalter frühzeitig über die Modalitäten des Bewilligungsprozesses informiert sind und sich mit der FINMA über das neue Aufsichtssystem austauschen können.

■

# Verantwortung. Eine unserer natürlichen Ressourcen.

Asset Management  
Wealth Management  
Asset Services



Genf Lausanne Zürich Basel Luxemburg London  
Amsterdam Brüssel Paris Stuttgart Frankfurt München  
Madrid Barcelona Turin Mailand Verona Rom Tel Aviv Dubai  
Nassau Montreal Hongkong Singapur Taipeh Osaka Tokio  
[independentassetmanagers.pictet](http://independentassetmanagers.pictet)



Building Responsible Partnerships

# PICTET ASSET SERVICES

Die 1805 in Genf gegründete Pictet-Gruppe zählt heute zu den führenden Privatbanken Europas. Die verwalteten und verwahrten Vermögen belaufen sich per 30.09.2019 auf CHF 556 Mrd. Die Pictet-Gruppe ist ein ausschliesslich von derzeit sieben Eigentümern geführtes Unternehmen, deren Grundsätze bezüglich Nachfolgeregelung und Eigentumsübertragung sich seit der Gründung nicht verändert haben. Die Gruppe beschäftigte mehr als 4,700 Mitarbeiter an 27 Standorten weltweit und investiert für ihre Kunden in mehr als 80 Ländern.

## EINE IHREN BEDÜRFNISSEN ANGEPASSTE STRUKTUR

Pictet hat sich in den letzten rund 40 Jahren als privilegierter Partner für unabhängige Vermögensverwalter (UUV) etabliert. Als Teil einer Bank, die keine Investment-Banking-Aktivitäten verfolgt, agieren wir unabhängig und ohne Interessenkonflikte.

Unser Geschäftsbereich bietet Dienstleistungen in Genf, Zürich, Luxemburg, Paris, Madrid und London an. Ihr Kundenberater ist Teil eines Geschäftsbereichs, welcher in den 90-er Jahren speziell für UUV errichtet wurde.

Für Sie als unabhängige Vermögensverwalter behalten wir jederzeit die vollständige Kontrolle über die gesamte Wertschöpfungskette unserer Anlagedienstleistungen, sodass Sie sich vollumfänglich auf die Betreuung Ihrer Kunden konzentrieren können. In den letzten Jahren wählten uns mehr als 450 unabhängige Vermögensverwalter aus der Schweiz und dem Ausland als Partner.

## UNSERE STÄRKEN

- > Reputation
- > Leichter Zugang zum Top-Management
- > Schnelle und flexible Entscheidungen
- > Umfassende Steuer- und Reportingdienstleistungen
- > Tiefe Mitarbeiterfluktuation
- > Online-Plattform (Pictet Connect und Schnittstellen zu Ihren Portfoliomanagementsystemen)

Unabhängige Vermögensverwalter haben Zugang zu der kompletten Dienstleistungspalette von Pictet Asset Services. [independentassetmanagers.pictet](http://independentassetmanagers.pictet)  
Wenn Sie Fragen zu unseren Dienstleistungen haben wenden Sie sich jederzeit an unser Team.

## ANSPRECHPARTNER



Alain Gallati  
Abteilungsleiter  
[agallati@pictet.com](mailto:agallati@pictet.com)  
+41 58 323 7824



Roger Baumann  
Business Developer  
[robaumann@pictet.com](mailto:robaumann@pictet.com)  
+41 58 323 7820



# WAS DER MODERNE EAM

Ob die unabhängigen Vermögensverwalter das nun durch eine Zertifizierung bestätigt haben wollen oder nicht, sie müssen über ein Mindestmass an Kompetenzen verfügen, um ihren Beruf in Übereinstimmung mit dem FIDLEG, das ja von der europäischen Richtlinie MiFID2 abgeleitet ist, ausüben zu können. Deshalb müssen die unabhängigen Vermögensverwalter, wie Frédéric Kohler sagt, alles über die Performance- und Risikomechanismen wissen, die bei den Produkten, die sie empfehlen, eine Rolle spielen. Zudem brauchen sie auch die nötigen Kenntnisse, um sicherstellen zu können, dass das empfohlene Produkt für den Kunden angemessen ist und der Kunde auch versteht, warum. Nachstehend das 15-Punkte-Programm für die CWMA-Zertifizierung - eine Liste der spezifischen Kompetenzgebiete des Wealth Managements.

## ANLAGEKLASSEN

- Schuldverschreibungen •
- Aktien •
- Nicht traditionelle Anlageklassen •

## FINANZMÄRKTE, ÖKONOMIE UND DEVISENGESCHÄFTE

- Finanzmärkte •
- Ökonomie •
- Devisengeschäfte •

## PORTFOLIOMANAGEMENT

- Markteffizienz und Anlageprozess •
- Risiko und Rendite •
- Portfoliokonstruktion und Follow-up •
- Effiziente Portfolios und Portfolioselktion •
- Performancemessung •

## INVESTMENTFONDS

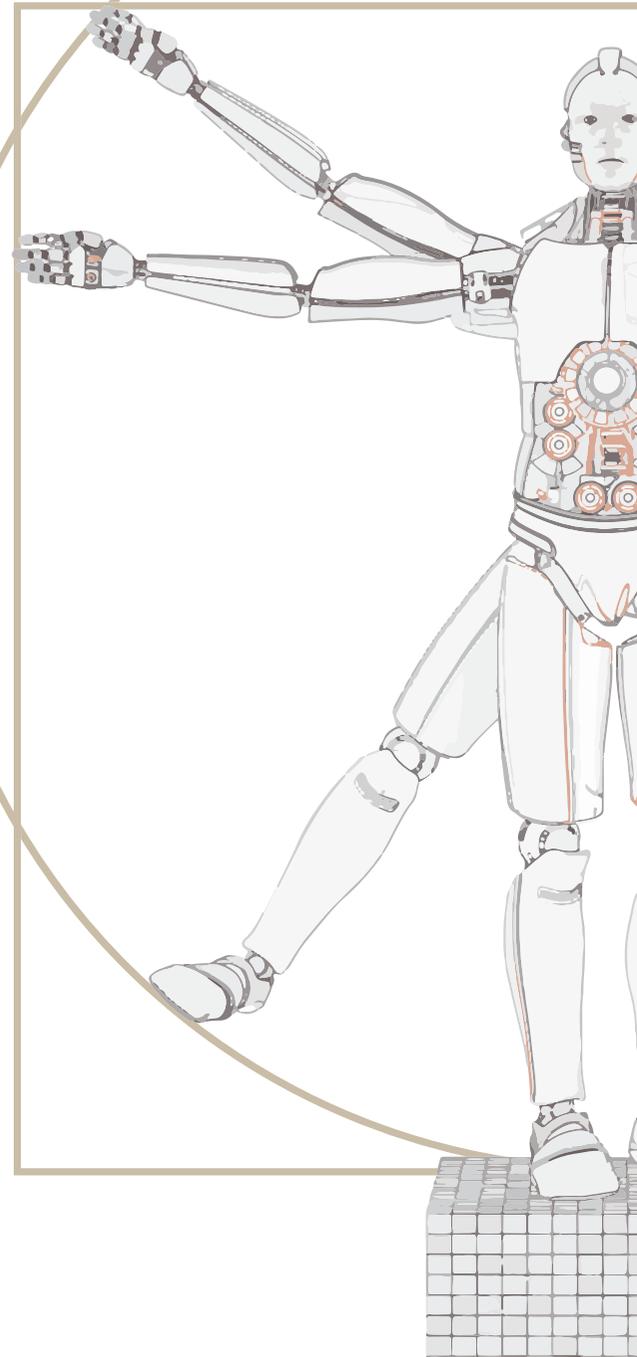
- Investmentfondsgesetz •
- Produktpalette der Investmentfonds •
- Kundenberatung •

## ANLAGELÖSUNGEN

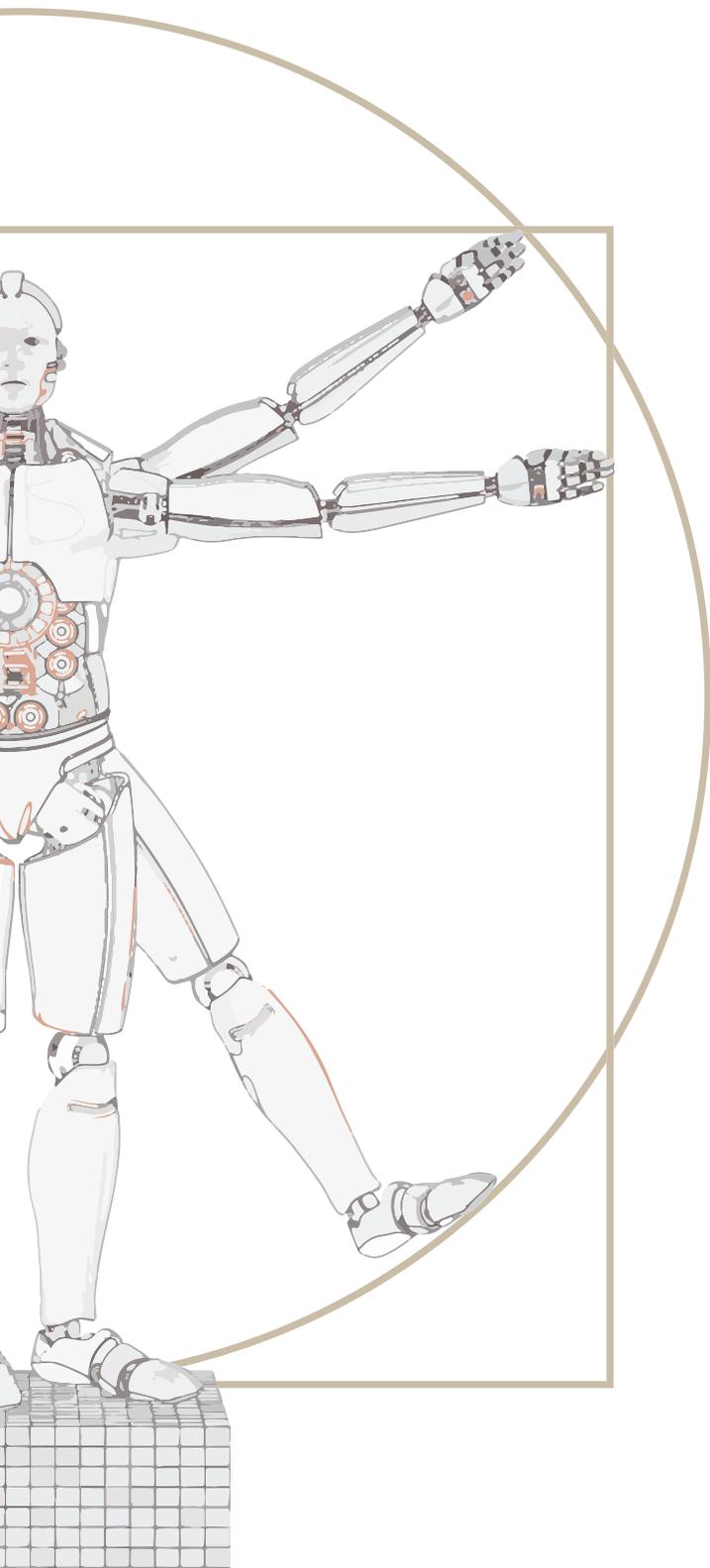
- Verwaltungsmandate (Discretionary) •
- Beratungsmandate •
- Alternative Anlagen •
- Liquiditätslösungen •
- Diverse Anlagelösungen •

## NATIONALE UND INTERNATIONALE VERMÖGENSPLANUNG

- Nachlassplanung •
- Vorsorgesystem in der Schweiz •
- Steuersystem in der Schweiz •
- Internationale Vermögensplanung •



# IM GEPÄCK HABEN MUSS



## DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE

- Derivatehandel
- Over-the-counter- und Terminkontrakte
- Kurs von Optionen
- Anlagestrategien mit klassischen Optionen
- Exotische Optionen

## STRUKTURIERTE PRODUKTE

- Allgemeinwissen
- Palette der strukturierten Produkte
- Kundenberatung

## VERHALTENSORIENTIERTE FINANZMARKTTHEORIE

- Theorie der Perspektivenübernahme
- Verhaltensarten
- Kundenberatung

## KREDITLÖSUNGEN

- Lombardkredit
- Kundenberatung

## HYPOTHEKEN

- Produktpalette
- Kundenberatung

## RISIKO, RECHTSFRAGEN UND COMPLIANCE

- Geldwäschereibekämpfung/KYC
- Sanktionierung
- Bekämpfung von Korruption und Zeugenbeeinflussung
- Sensibilisierung in Bezug auf Betrug
- Verhalten des Marktes
- Verhaltenskodex und Beaufsichtigung
- Informationssicherheit
- Grenzüberschreitende Tätigkeiten
- US-amerikanische Staatsbürger und FATCA

## DER VERMÖGENSVERWALTER (BRANCHE UND AUFGABE)

- Beratung und Anlagelösungen

## BERATUNG UND VERKAUF

- Marktbearbeitung und Kundengewinnung
- Kundengespräch
- Beratung weltweit

>>>



## FRÉDÉRIC KOHLER

INSTITUT SUPÉRIEUR DE FORMATION BANCAIRE (ISFB)

 *Frédéric Kohler ist **Leiter des Institut Supérieur de Formation Bancaire.** Darüber hinaus ist er als Präsident der Fachhochschule Kalaidos für das Bank- und Finanzwesen für die Romandie und Dozent an der Fachhochschule für Wirtschaft (HEG) in*

*Genf ein Experte für Kompetenzentwicklung. Er war 20 Jahre als Schulungsverantwortlicher bei mehreren Banken des Finanzplatzes tätig und pflegt ein leidenschaftliches Interesse für Change Management und Beratung in Übergangsphasen. Kohler verfügt über zwei*

*Bachelorabschlüsse in öffentlichem Recht und Erziehungswissenschaften und spricht regelmässig bei Konferenzen und in den Medien zum Thema Kompetenz- und Karrieremanagement.*

# „DER KENNTNISSTAND WIRD ENTSCHEIDEND SEIN“

Kurzfristig bringen die neu in Kraft tretenden Bestimmungen für unabhängige Vermögensverwalter nur eine einfache Weiterbildungspflicht mit sich. Auf längere Sicht ist es möglich, dass die für die Ausübung dieses Berufs verlangten Kompetenzen einem anspruchsvolleren Validierungssystem unterliegen.



Hans Linge

**Da die Aufsichtsbehörden keine klaren Vorgaben verlautbaren, möchten wir Sie fragen, auf welche Kompetenzen sich die unabhängigen Vermögensverwalter nun berufen sollen.**

■ **Frédéric Kohler:** Die letzte GFCI-Klassifizierung der internationalen Finanzplätze war für die Schweizer Finanzzentren eher gemischt. Zürich ist um 6 Plätze auf Rang 14 zurückgefallen. Genf dagegen konnte um 2 Plätze aufsteigen und nimmt nun den 26sten. Rang ein. Das ist nicht besonders erfreulich. Und umso weniger, als man bei genauerer Lektüre des Berichts feststellt, dass die beruflichen Kompetenzen zum ersten Mal nicht als Wettbewerbsvorteil genannt werden - weder für Genf noch für Zürich. Ich zitiere hier einen Satz, der dem Bericht vorangestellt ist. „Ohne qualifizierte und flexible Fachleute kann schwerlich ein wettbe-

werbsfähiges Umfeld geschaffen werden.“ Daraus schliesse ich, dass es für die unabhängigen Schweizer Vermögensverwalter ebenso wie für die Kundenbetreuer der Banken mehr als an der Zeit ist, ihre Kompetenzen und vor allem ihre fachlichen Fähigkeiten auszuweiten. Die FINMA und der ASB haben das verstanden und ein Korpus an Mindestkompetenzen empfohlen, das sich im Wesentlichen auf Asset-Management-Techniken konzentriert, auch wenn der Compliance-Bereich weiterhin wichtig ist. Das ist insofern nicht überraschend, als die Aufsichtsbehörde nun von den EAM verlangt, die Angemessenheit ihrer Anlageberatung für den Kunden und seine Lage gewährleisten zu können. Aber wie soll eine solche Gewährleistung ohne eine perfekte Beherrschung der Asset-Management-Techniken möglich sein?



„Ein Akteur, der die Gesetze verschärfen könnte, falls die Ziele per Selbstregulierung nicht erreicht werden, ist der Bundesrat, der sich während des gesamten Gesetzgebungsprozesses zum FIDLEG/FINIG mehrmals in diesem Sinne geäussert hat.“

### **Welche Themen sind Ihres Erachtens bei der Weiterbildung am wichtigsten oder dürften es bald werden?**

■ Der Kenntnisstand auf den Gebieten klassische und alternative Finanzinstrumente sowie Portfolioverwaltungstechniken wird bald entscheidend sein. Dasselbe gilt für Kenntnisse im Bereich steuerliche Behandlung sowie Finanz- und Nachlassplanung. Neue Themen wie etwa verhaltensorientierte Finanzwissenschaft oder ausländisches Recht werden jedoch sehr schnell ebenfalls unverzichtbar sein. Und schliesslich - auch wenn das merkwürdig klingt - werden kommerzielle und verhaltenswissenschaftliche Kompetenzen sich massiv verbessern müssen, um der neuen Kundengeneration gerecht zu werden.

### **Rechnen Sie damit, dass die Finma sich in naher Zukunft zu einer Anhebung der Mindestanforderungen in Sachen Weiterbildung oder zur Einführung von Ausbildungsgängen entschliessen wird?**

■ Die Finma äussert sich immer etwas widersprüchlich. Zum einen macht sie deutlich, dass sie die Standards in der Schweiz verbessern will, wie man seit 2012 am FIDLEG-Gesetzentwurf sehen konnte, aber andererseits überlässt sie die Anhebung dieser Standards dem Gesetzgeber oder den Selbstregulierungsorganisationen, ohne jemals wirklich Stellung zu beziehen oder irgendetwas durchzusetzen. Ein Akteur, der die Gesetze verschärfen könnte, falls die Ziele per Selbst-

regulierung nicht erreicht werden, ist der Bundesrat, der sich während des gesamten Gesetzgebungsprozesses zum FIDLEG/FINIG mehrmals in diesem Sinne geäussert hat. Er könnte dann zum Beispiel eine obligatorische Zertifizierung oder Mindestkompetenzen und Mindestweiterbildungen beschliessen, ohne die die Ausübung dieses Berufs dann nicht mehr möglich ist.

### **Was ist Ihrer Meinung nach heute von grundlegender Bedeutung für die Weiterbildung der unabhängigen Vermögensverwalter?**

■ Meines Erachtens unterscheiden sich die EAM nicht wesentlich von anderen Finanzfachleuten. Der Gesetzgeber nennt sie übrigens nun externe Vermögensverwalter, was zeigt, dass es ihm hier nicht auf den Rechtsstatus ankommt und die neuen Anforderungen in Sachen Kundenbeziehungen dieselben sind wie bei einem Banker.

Davon ausgehend muss der EAM zunächst die Verpflichtung zur Weiterbildung als Chance begreifen und nicht als Zwang. Die Welt der Finanz wird immer komplexer und die Kompetenzen, die vor 10 Jahren oder mehr noch für einen Einstieg in diesen Beruf ausreichten, genügen heute nicht mehr, um sich zu behaupten. Wenn ein externer Vermögensverwalter, wie er gerne sagt, den Kunden in den Mittelpunkt stellt, wird er Wert darauf legen, ihm den bestmöglichen Service zu liefern, und das geht nur mit einer soliden und umfangreichen Weiterbildung.

### **Wie lange braucht ein Vermögensverwalter im Schnitt für die CWMA-Zertifizierung? Wie lange dauert die Weiterbildung generell?**

■ Eine kleine Anzahl von Vermögensverwaltern hat sich für die CWMA-Zertifizierung (Certified Wealth Management Advisor) entschieden. Andere haben die vorbereitenden Schulungsmodule gewählt, ohne die zur Zertifizierung führende Prüfung ablegen zu wollen. Das Gesetz lässt diese Möglichkeit zu, und beide Ansätze haben ihre Vor- und Nachteile. Meiner Schätzung nach kann die Weiterbildung in einem zweiten Schritt nur noch ungefähr 15 bis 20 Stunden pro Jahr in Anspruch nehmen, aber zuvor ist, um das CWMA-Niveau - egal ob mit oder ohne Zertifizierung - zu erreichen, eine Weiterbildung von etwa 50 Stunden über einen Zeitraum von 10-12 Monaten erforderlich.

■



**MARTIN SCHWIZER**

VEP MANAGEMENT



*Martin Schwizer ist ein versierter Beobachter des Sektors der unabhängigen Vermögensverwalter und der PMS-Anbieter. Zu Beginn seiner beruflichen Laufbahn arbeitete er zunächst bei der Bank Julius Baer sowie bei der*

*Verwaltungsgesellschaft Infidar. Im Anschluss daran gründete er 1992 Portfolio Net, um seine eigene Portfoliomanagementsoftware zu entwickeln. Nach zwanzig Jahren an der Spitze des Unternehmens verkaufte er es 2012. Seither berät er verschiedene*

*Finanzinstitutionen, Banken und unabhängige Vermögensverwalter in den Bereichen Wealth Management und IT-Systeme. Daneben sitzt er unter anderem im Verwaltungsrat von Avalor, swisspartners und Fred Financial Data inne.*

# „DIE VERMÖGENSVERWALTER HABEN NOCH LÄNGST NICHT DIE OPTIMALE KONFIGURATION“

Für Martin Schwizer steht fest, dass unabhängige Vermögensverwalter bessere Lösungen verdient haben als die PMS, mit denen sie sich derzeit abmühen. Dieser Markt muss jedoch eine Bereinigung durchlaufen, damit sich geeignetere, anwenderfreundlichere und kostengünstigere Lösungen durchsetzen können.



Jérôme Sicard

## Wie sehen Sie den Schweizer Markt für Portfoliomanagement-Systeme?

■ **Martin Schwizer:** Nach meiner Ansicht rechneten vor zwei, drei Jahren die meisten Marktakteure wegen der neuen regulatorischen Rahmenbedingungen mit grossen Veränderungen. Im Endeffekt war das viel Lärm um nichts. Es geschah kaum Nennenswertes. Ich denke aus zwei Gründen, sowohl die Nachfrage als auch das Angebot betreffend. Nachfrageseitig sind die Vermögensverwalter zu einer realistischeren Einschätzung

der Auswirkungen von FIDLEG und FINIG auf ihre Tätigkeit gelangt und haben den Umfang der erforderlichen Lösungen leicht nach unten korrigiert. Angebotsseitig - und das ist vielleicht am wichtigsten - hat der Markt kaum neue Lösungen hervorgebracht, die ausgereift genug gewesen wären, um eine beherrschende Marktposition zu erobern. Es hat sich kein weisser Ritter herauskristallisiert, der alle Erwartungen im Bereich PMS erfüllen kann.

## Wie erklären Sie sich die vielen Anbieter auf diesem Markt?

### Es gibt mehrere Dutzend!

■ Ich unterscheide drei Kategorien: Die etablierten Lieferanten, die seit Jahren präsent sind, die neuen Anbieter, die mehr oder weniger gleichzeitig mit der >>>

„Es hat sich kein weisser Ritter herauskristallisiert, der alle Erwartungen im Bereich PMS erfüllen kann.“



„In der Tat hat sich die Zahl der Anbieter in den vergangenen zwei, drei Jahren eher erhöht. Dabei hätte sie erheblich schrumpfen sollen!“

>>> FinTech-Welle aufgetaucht sind und die auf anderen Märkten bereits tätigen Software-Entwickler, die nun den Schweizer Markt bearbeiten. Zusammen sind das knapp vierzig Unternehmen und das ist viel zu viel für einen Markt, auf dem es deutlich enger zugeht, als auf den ersten Blick angenommen. In der Tat hat sich die Zahl der Anbieter in den vergangenen zwei, drei Jahren eher erhöht. Dabei hätte sie erheblich schrumpfen sollen!

### **Rechnen Sie damit, dass es bald weniger Anbieter gibt?**

■ Das ist ein Gebot der Notwendigkeit, schon aus rein finanziellen Gründen. Viele Neuankömmlinge - vor allem die FinTechs und ihre Investoren - haben Potenzial und Kaufkraft dieses Marktes stark überschätzt. Auf den ersten Blick meinen diese Anbieter, dass ihr Zielmarkt 2'000 bis 3'000 Vermögensverwaltungsgesellschaften umfasst. In Wirklichkeit haben aber nur 500 oder bestenfalls 600 davon die Ressourcen, um sich ein PMS leisten und vor allem auch betreiben zu können. Zudem sind die hierfür budgetierten Mittel keineswegs unbegrenzt. Es ist also eine einfache Rechnung: Vierzig Anbieter für 500 bis 600 Vermögensverwalter: Das kann gar nicht funktionieren! Daher muss sehr bald eine Konsolidierung erfolgen, um den Markt wieder ins Lot zu bringen.

### **Wieso konnte trotz der Fintech-Welle keines dieser Unternehmen eine starke Marktposition erobern?**

■ Die Gene vieler Unternehmen, die sich auf diesem Markt positionieren wollten, bestehen aus deutlich mehr „Tech“ als „Fin“.

Im Bereich der Technologie sind sie sicherlich top, aber ihre Kenntnis des Wealthmanagements ist teilweise begrenzt. Im Segment der unabhängigen Vermögensverwalter ist dies besonders problematisch. Die FinTechs oder WealthTechs haben die Menge der Funktionen unterschätzt, die Vermögensverwalter fordern. Das Problem in diesem Sektor ist der Widerstand gegen eine Standardisierung. Man stösst auf Schwierigkeiten, wenn man ein Standardangebot unterbreiten will, denn durch ihre spezifischen Anforderungen zwingen die Vermögensverwalter die Entwickler immer wieder zu zusätzlichen Features. Ich habe auch den Eindruck, dass es den FinTechs schwergefallen ist, das Ökosystem der unabhängigen Vermögensverwalter zu erschliessen. Ohne Einstiegspunkte fanden sie keinen richtigen Zugang zu dieser Kundenzielgruppe.

### **Wie sieht für Sie das ideale PMS aus? Bis jetzt hat sich ja - trotz der rasanten Entwicklung der Fintech-Welt - noch keine Lösung durchgesetzt.**

■ Gute Lösungen existieren, aber kaum solche, die gleichzeitig technologisch so solide und finanziell so erschwinglich sind, dass das erwähnte Marktpotenzial ausgeweitet werden kann. Und diese beiden Hauptkriterien müssen Sie erfüllen, um auf diesem Markt erfolgreich zu sein. Es gibt jedoch noch ein grosses Hindernis. Realistischerweise besteht nur eine Möglichkeit, die Preise für diese Software und deren Betrieb zu senken: eine höhere Zahl von Anwendern. Bei einem derart fragmentierten Markt ist damit zurzeit kaum zu rechnen.



Wenn Sie mich nach einem idealen PMS fragen, und um allgemein zu bleiben: Ich plädiere für eine allumfassende Lösung, die sämtliche spezifischen Funktionen des Anlageprozesses und des Kundenbeziehungsmanagements abdeckt. Bisher werden die beiden Bereiche oft separat behandelt. Man wird sie jedoch mehr und mehr gemeinsam in Angriff nehmen müssen, zumal die durch die Regulierung zwingenden Funktionen beide Bereiche miteinander verzahnen.

### **Sie sind Unternehmensberater. Was würden Sie den PMS-Entwicklern sagen, die sich dauerhaft auf dem Markt der EAM etablieren wollen?**

■ Zwei Dinge: Erstens würde ich dazu raten, von Anfang an eine klare strategische Ent-



scheidung zu treffen. Sie müssen zwischen einer Gesamtlösung, die alle Bedürfnisse des Vermögensverwalters abdeckt, und einer Spezialisierung auf bestimmte Funktionen und Prozesse wählen. Im letzteren Falle würde es sich um eine Ergänzung zu einer bestehenden Lösung handeln. Das ist ein grundlegender Aspekt, denn unbewusst können sich die meisten Software Entwickler nicht zwischen diesen beiden Optionen entscheiden. Sie versuchen den Spagat, meist auf ausdrücklichen Wunsch ihrer Kunden. Nach meiner Überzeugung muss man sich jedoch leider für eines von beiden entscheiden, andernfalls verzettelt man sich. Zweitens würde ich ihnen empfehlen, ihre Anstrengungen im Marketing-Bereich zu intensivieren, um sich so Zugang zur >>>



## Vermögensverwalter helfen Vermögensverwaltern

Die Fred Financial Data, die von Avalor, Marcuard Heritage und swisspartners ins Leben gerufen wurde, will unabhängigen Vermögensverwaltern die Nutzung ihrer PMS erleichtern, und vor allem die Verwaltung der Daten, die zwischen ihren Systemen und denen der Banken übermittelt werden. Angestrebt wird ein rationelleres Management der Datenströme, eine Verschlinkung der Back-Office-Vorgänge und deren Kosten. Fred zählt bereits zehn Mitarbeiter. Martin Schwizer, der gemeinsam mit Kristian Bader und weiteren Beteiligten die Projektidee vorangetrieben hat, hält FRED für einen wichtigen Schritt hin zur Entwicklung nachhaltiger Lösungs-Setups für unabhängige Vermögensverwalter. „Wir wollen nicht ein xtes PMS auf den Markt bringen, sondern die EAM bei einer besseren Nutzung ihres bestehenden Systems unterstützen, egal welches sie einsetzen,“ unterstreicht Martin Schwizer. „Da sind wir völlig unvoreingenommen. Unser Ziel ist ein System, das die Übermittlung und Umwandlung von Daten vereinfacht, und die Einrichtung von neutralen Schnittstellen, die ressourcen- und kostenseitig weniger belastend sind. Sicherlich ist dieses Konzept nicht grundlegend neu, aber jemand musste endlich die Initiative ergreifen. Deshalb haben wir Fred gegründet. Ich halte es für besser, wenn die Vermögensverwalter selbst die Dinge in die Hand nehmen und sich auf diese Weise in den Dienst der anderen Vermögensverwalter stellen. Die Lösung muss aus dem Ökosystem selbst kommen, das liegt im allgemeinen Interesse. Dieses eher «genossenschaftliche» Geschäftsmodell ist für die gesamte Branche eine Chance. Fred versteht sich als ein Kostenteilungszentrum. Für die verschiedenen Beteiligten geht es nicht darum, Geld zu verdienen, sondern langfristig weniger auszugeben.“



>>> Gemeinschaft der unabhängigen Vermögensverwalter zu verschaffen. Wenn Sie aus der Welt der neuen Technologien kommen, brauchen Sie die Unterstützung von Leuten, die wissen, wie die unabhängigen Vermögensverwalter ticken und ihre Arbeitsweise kennen.

### **Worum sollten sich die Entwickler, EAM und Banken beim Thema PMS in erster Linie kümmern?**

■ Um die Datenübermittlung und -verarbeitung zwischen Vermögensverwaltern und Depotbanken - da ist noch sehr viel Arbeit erforderlich. Ich nenne das immer das Paradoxon der Schnittstellen. Auf diesem Gebiet hat noch nie eine Rationalisierung stattgefunden. Derzeit gibt es so viele Schnittstellen wie Kontaktpunkte zwischen den PMS der Vermögensverwalter und den Systemen der Depotbanken. Bei einem einzigen PMS müssen so viele Schnittstellen eingerichtet werden, wie es Depotbanken gibt, mit denen der EAM zusammenarbeitet.

Jeder Datenarchitekt würde diesen Unfug abstellen und den Datenverkehr normalisieren, durch neutrale Schnittstellen bei den Banken wie auch bei den Vermögensverwaltungslösungen. Diese Schnittstellen bedienen dann eine neutrale Datenschicht, welche Daten zwischen den Systemwelten empfangen und verwalten kann. So weit sind wir leider noch nicht. Bei ihrem wichtigsten Arbeitsinstrument haben die Vermögensverwalter noch längst nicht die optimale Konfiguration.

■

# 10 RATSCHLÄGE FÜR

## 1 Ermitteln Sie Ihre Anforderungen

Das PMS, das Sie erwerben, muss Ihre Bedürfnisse als Anwender voll und ganz erfüllen. Es ist deshalb ratsam, vor dem Kauf eine Funktionsanalyse dieser Anforderungen durchzuführen, damit die Konfiguration und die Funktionen Ihres künftigen PMS auch Ihrem Lastenheft entsprechen. Um es mit den Worten der englischen Schneider zu sagen: „Measure twice, cut once“!

## 2 Greifen Sie betrieblichen Problemen vor

Die Implementierung eines PMS wird nur dann ein Erfolg, wenn es gut läuft. Nach der Installation sind nämlich verschiedene Ressourcen erforderlich, damit es auch richtig funktionieren kann. Die Komplexität der Schritte, die für den Betrieb des PMS notwendig sind, darf keinesfalls unterschätzt werden.

## 3 Setzen Sie Prioritäten

Bei der Wahl eines PMS müssen Sie ausserdem Ihre Prioritäten auf funktionaler Ebene berücksichtigen. Sinn und Zweck eines PMS ist die Automatisierung einer Reihe von Verfahren, um unterschiedliche organisatorische Aufgaben zu erfüllen. Deshalb müssen Sie Prioritäten setzen und so früh wie möglich die Prozesse identifizieren, die grundsätzlich eine höhere Effizienz erfordern.

## 4 Vergleichen Sie

Stürzen Sie sich nicht auf das erstbeste PMS, nur weil es Ihnen von einem Vermögensverwalter wärmstens empfohlen wurde. Sie müssen erst ein Lastenheft erstellen, mit dem Sie dann bei verschiedenen Softwareanbietern Kostenvoranschläge einholen. Hierzu müssen Sie mehrere Variablen in Bezug auf Konfigurationen, Funktionen, Vorgänge und Kosten kennen.

---

In den nächsten Jahren werden viele Vermögensverwalter angesichts der neuen Regulierung und ihrer Auswirkungen auf den Portfolioverwaltungsprozess und die Kundenbeziehungen ihr PMS-CRM-System überprüfen und möglicherweise sogar umstellen müssen. Jene, die noch nicht aufgerüstet haben, sollten sich jetzt unbedingt mit diesem Thema befassen, denn das ist keine leichte Aufgabe. Rund vierzig Softwarehäuser, allen voran Expertsoft, KeeSystem und AssetMax bieten unterschiedliche Lösungen an, die eine gut durchdachte Bewertungsstrategie erfordern. Die nachstehenden zehn Regeln sollten sich Vermögensverwalter zu Herzen nehmen. Mit ihnen verfügen sie, wenn es darauf ankommt, über geeignete Entscheidungshilfen.

# DIE RICHTIGE WAHL IHRES PMS

---

## 5 Achten Sie auf den Kundendienst

Ein PMS zahlt sich nur aus, wenn es Nutzen bringt. Betrieb, Wartung und Aktualisierungen sind wesentliche Elemente, die bei der Auswahl zu beachten sind. Sie müssen sich deshalb vergewissern, dass der Softwareanbieter über die notwendigen Ressourcen verfügt, um den Kundendienst garantieren zu können. Ferner sollte angesichts einer möglichen Konsolidierung in diesem Sektor darauf geachtet werden, dass die langfristige Geschäftstätigkeit des Softwarehauses gesichert ist.

## 6 Berücksichtigen Sie Ihre Partner

Da der Datenverkehr mit den Depotbanken eine der Schlüsselfunktionen eines PMS ist, muss sichergestellt sein, dass es den Anforderungen der Depotbanken entspricht, mit denen Sie zusammenarbeiten. Bei der Wahl eines PMS können Sie übrigens auch die Hilfe der Abteilung für externe Vermögensverwalter in Anspruch nehmen, die Ihnen sicherlich hilft, bestimmte Fehler zu vermeiden.

## 7 Machen Sie Praxistests

Zur besseren Beurteilung der Eignung eines PMS können Sie den Lieferanten auch bitten, Ihnen die Funktionsweise in einer realen Anwendungssituation bei Vermögensverwaltern zu demonstrieren, die das System bereits verwenden. Auf diese Weise profitieren Sie von deren Erfahrungswerten und Kommentaren. Da es für PMS noch keinen Tripadvisor gibt, sollten Sie diese Mühe nicht scheuen!

## 8 Setzen Sie auf Flexibilität

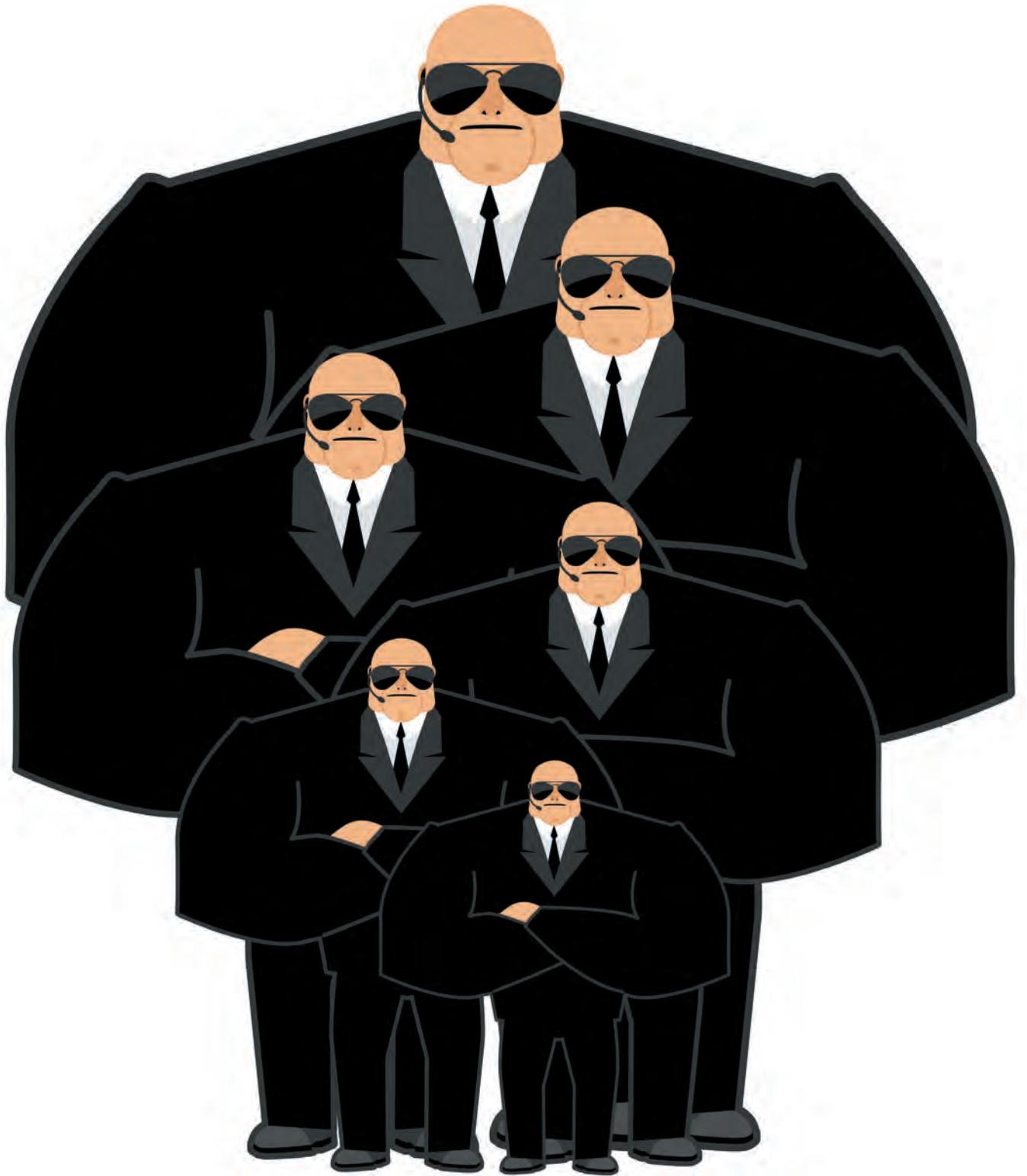
Angesichts des Vormarsches der FinTechs/WealthTechs sollten Vermögensverwalter ausreichend flexible PMS wählen, damit sie zu gegebener Zeit weitere Plug-ins integrieren können. FinTechs, die sich auf sehr spezifische Funktionen spezialisiert haben, bringen viele neue, durchaus erschwingliche Anwendungen mit hohem Mehrwert auf den Markt.

## 9 Integrieren Sie den CRM-Block

Ein PMS ohne CRM ist mittlerweile kaum noch vorstellbar. Martin Schwizer verwies darauf, dass die beiden Bereiche Portfoliomanagement und Kundenbetreuung am stärksten von der neuen Regulierung betroffen sind. Deshalb sollte man sich für Lösungen entscheiden, die beides gleichzeitig bewältigen können.

## 10 Entscheiden Sie prozessorientiert

Zur Implementierung eines PMS oder auch eines CRM sind zahlreiche Arbeitsschritte im Back-Office erforderlich. Sie lassen sich nicht improvisieren, sondern zwingen zu einer prozessorientierten Denkweise und gegebenenfalls sogar zur Redaktion von Verfahrenshandbüchern, um Klarheit zu schaffen. Diese Vorarbeiten sind zwar mühsam, haben aber den Vorteil, dass sie alle weiteren Schritte und Aufgaben wesentlich erleichtern.



*Die Rolle der Aufsichtsorganisationen, die künftig für die Beaufsichtigung der unabhängigen Vermögensverwalter zuständig sind, liegt irgendwo zwischen „Bodyguard“ und „Wachmann“.*

---

# AUFSICHTSORGANISATIONEN- DIE WEICHEN SIND GESTELLT

Obwohl Selbstregulierungsorganisationen vorerst noch nicht von der Bildfläche verschwinden werden, bereitet sich im Hintergrund eine neue Generation von Aufsichtsorganen auf ihren Auftritt vor. Derzeit stehen vier Kandidaten am Start, die ab dem 1. Januar 2020 ihren Bewilligungsantrag stellen werden. Wird ihrem Antrag stattgegeben, entstehen – ganz im Sinne der FINMA – diese neuen Aufsichtsorganisationen.



Eugénie Rousak

---

**I**hre Zahl steht noch nicht fest, doch die FINMA muss mindestens eine Aufsichtsorganisation bewilligen, damit sie die für die Zulassung von Finanzintermediären vorgesehenen Verfahren implementieren kann. Wie die Finanzdienstleistungsverordnung und die Finanzinstitutsverordnung umfasst auch die Aufsichtsorganisationenverordnung Ausführungsbestimmungen, die vom Bundesrat verabschiedet wurden. Diese

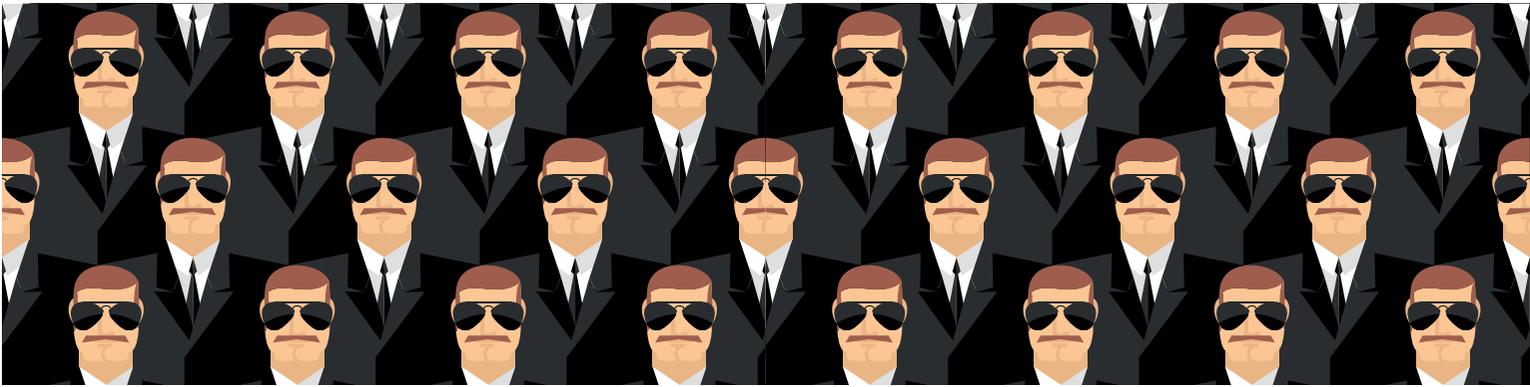
Verordnung präzisiert insbesondere die erforderlichen Informationen und Dokumente, die eine Aufsichtsorganisation im Rahmen der Kandidatur bei der FINMA einreichen muss. Diese Unterlagen betreffen vor allem ihre interne Organisation als Garant vorbildlicher Aktivität und ihre wirtschaftliche Tragfähigkeit.

Ob sie nun durch Partnerschaften oder auf Betreiben eines einzigen Akteurs zustande kommen – diese neuen Institutionen werden künftig für die laufende Beaufsichtigung von unabhängigen Vermögensverwaltern zuständig sein. Wie SROs sind AOs als privatwirtschaftliche Einrichtungen geplant, die von der FINMA bewilligt werden und ihrer Aufsicht unterstehen.

Der Unterschied? Da SROs nur die Anwendung der Sorgfaltspflichten des Geldwä- >>>

---

„Wie SROs sind AOs als privatwirtschaftliche Einrichtungen geplant, die von der FINMA bewilligt werden und ihrer Aufsicht unterstehen.“



>>> schereigesetzes (GwG) überwachen müssen, ist der Schutz der Endkunden nicht ihre Aufgabe. Die AOs dagegen müssen neben der Erfüllung der Anforderungen des GwG auch überprüfen, ob ihre Mitglieder die erforderlichen Bedingungen für den Schutz der Endkunden erfüllen. So müssen sie die Einhaltung der finanziellen und organisatorischen Anforderungen des FINIG und auch die richtige Anwendung der Grundsätze des FIDLEG überwachen, das heisst Informationspflichten gegenüber Kunden und Best Practices für Anlagen. Während sich SROs aufgrund ihrer Unabhängigkeit in vielen Punkten voneinander unterscheiden, werden die AOs stärker vereinheitlicht, da die Normen direkt aus dem Gesetz, den Verordnungen und den Vorschriften der FINMA resultieren. „Die meisten SROs wird es auch künftig geben, denn sie müssen Finanzintermediäre überwachen, die dem Geldwäschereigesetz, nicht

aber den neuen Bestimmungen des FIDLEG und des FINIG als Finanzinstitut unterliegen“, erklärt Crystel Graf, Leiterin der PolyReg-Niederlassung in Neuchâtel.

Der grosse Unterschied liegt letztendlich im Umfang der Zuständigkeiten. Während SROs Sanktionen verhängen oder sogar Mitglieder ausschliessen können, beschränken sich AOs auf die einfache Beaufsichtigung. Ihre Zuständigkeitsgrenzen sind erreicht, sobald die von den AOs verlangten Korrekturmassnahmen nicht das erwünschte Ergebnis erzielen. Derartige Fälle werden zur verschärften Überwachung an die FINMA weitergeleitet.

„Wird der Pflichtcharakter geändert, besteht die Gefahr, dass keinerlei Druck auf jene ausgeübt wird, die die Beaufsichtigung implementieren. Da mehrere AOs in Leben gerufen werden, entsteht eine Art Wettbewerb, der die neuen Akteure zwingt, effizient zu arbeiten, was von Vorteil ist“, kommen-

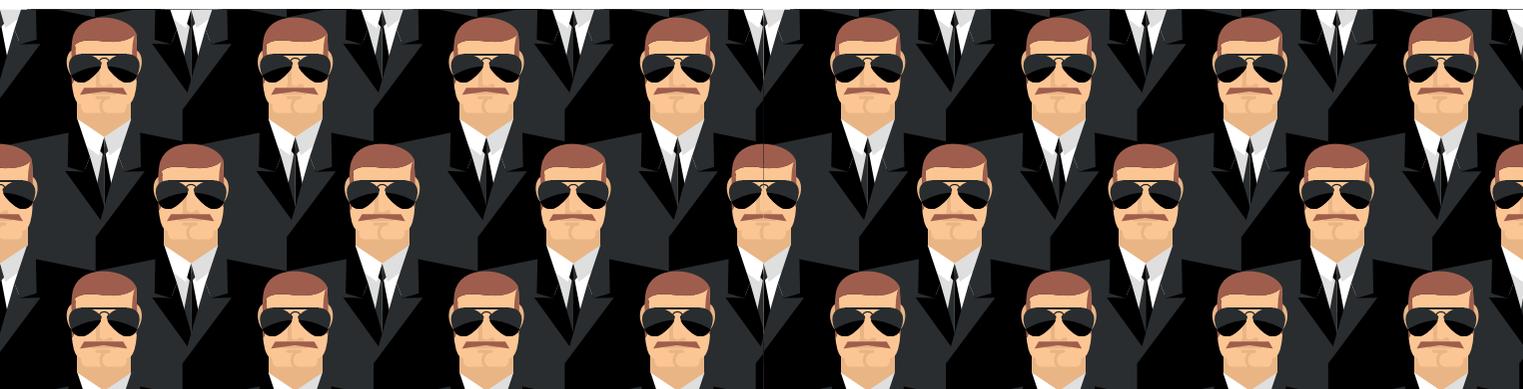
tiert Serge Pavoncello, der VSV-Präsident. Wenn die Anträge, die derzeit in Vorbereitung sind, bewilligt werden, kommt dies vor allem unabhängigen Vermögensverwaltern zugute, denn sie können frei wählen, welcher AO sie sich anschliessen. „Da die Anforderungen für alle Aufsichtsorgane gleich sind, werden die Preisunterschiede zwischen den neuen Akteuren den Ausschlag geben. Ist eine AO deutlich teurer, zum Beispiel 20 bis 40 Prozent werden die Finanzintermediäre natürlich zu einer anderen AO wechseln.

Derzeit stehen vier Kandidaten in den Startblöcken – alle vier kommen aus den Reihen der SROs: Die Aufsichtsorganisation Finanzdienstleister (OSFIN) für OAD-FCT und Polyreg, die FINcontrol Suisse für den VSV und den VQF, der Organisme de Surveillance des Instituts Financiers (OSIF) für die ARIF und schliesslich der Organisme de Surveillance des Intermédiaires Financiers & Trustees mit der neuen, griffigeren Bezeichnung SO-FTT für die OAR-G.

Die Aufsichtsorganisation Finanzdienstleister wurde im Februar durch den Zusammenschluss zweier Selbstregulierungsorganisationen gegründet – von Organismo di Autodisciplina dei Fiduciari del Cantone Ticino (OAD-FCT) und PolyReg Association Générale d'Autorégulation (OAR PolyReg). „Wie ihre beiden Gründer verfolgt die OSFIN einen lokalen Ansatz und verfügt deshalb über Niederlassungen in der

---

„Der grosse Unterschied liegt letztendlich im Umfang der Zuständigkeiten. Während SROs Sanktionen verhängen oder sogar Mitglieder ausschliessen können, beschränken sich AOs auf die einfache Beaufsichtigung.“



Deutschschweiz, der französischsprachigen Schweiz und im Tessin“, ergänzt Crystel Graf, Leiterin der PolyREg-Niederlassung in Neuchâtel.

Auch FINcontrol Suisse wurzelt im Zusammenschluss zweier Akteure: des Zuger Vereins zur Qualitätssicherung von Finanzdienstleistungen (VQF), der ältesten SRO für Finanzintermediäre im Nichtbankensektor, und des Schweizerischen Verbands der Vermögensverwalter VSV.

Die Genfer Vermögensverwalter werden nach der angekündigten Gründung von zwei AOs in der Stadt des Reformators Calvin ebenfalls über eine solide Vertretung verfügen: Entsprechend wurde der Organisme de Surveillance des Instituts Financiers von der ARIF gegründet – eine seit 1999 bestehende Selbstregulierungsorganisation. Innerhalb der ARIF wurde bereits eine Arbeitsgruppe aus Finanzexperten und Juristen gegründet, um die zahlreichen Fragen der rund 500 Mitglieder und Partner zu beantworten.

Der Organisme d’Autorégulation des Gérants de Patrimoine (OAR-G) hat ebenfalls eine AO namens SO-Fit ins Leben gerufen, die sich an alle Schweizer Trustees und Finanzintermediäre richtet und ihre Dienstleistungen auf Deutsch, Französisch, Italienisch und Englisch anbietet.

Die 2016 gegründete OS SWT (Swiss Supervisory Organisation of Wealth Managers and

„Wenn die Anträge, die derzeit in Vorbereitung sind, bewilligt werden, kommt dies vor allem unabhängigen Vermögensverwaltern zugute, denn sie können frei wählen, welcher AO sie sich anschliessen.“

Trustees) zählt deshalb nicht mehr zu den Kandidaten. Auf Betreiben der OAR-G, des VSV und mehrerer Treuhandverbände wurde dieses Gemeinschaftsprojekt im September dieses Jahres aufgelöst.

Sowohl das FIDLEG als auch das FINIG, die beide am 1. Januar 2020 in Kraft treten, sehen Übergangsbestimmungen für die Vermögensverwalter vor. Während dieser Übergangsfrist müssen die UVV ein Bewilligungsgesuch auf dem neuen Portal der FINMA stellen, das heisst auf der Plattform für die Einreichung von Bewilligungsgesuchen, kurz EHP. Die erste Etappe besteht in der Meldung der Aktivität bei der FINMA innerhalb der ersten sechs Monate nach Inkrafttreten der Gesetze. UVV und Trustees müssen sich dann der AO ihrer Wahl anschliessen, um den Bewilligungsprozess zu starten. Die AO überprüft, ob alle Bedingungen erfüllt sind, bevor sie den Anschluss formell bestätigt. Abschliessend wird inner-

halb einer Frist von drei Jahren ab dem 1. Januar 2020 bei der FINMA ein Bewilligungsgesuch über das EHP-Portal gestellt. „Der exakte Zeitpunkt des Wechsels der Vermögensverwalter von der SRO zur AO ist schwer vorherzusehen, doch die Mehrheit wird den Übergang wohl in der zweiten Hälfte der Übergangsfrist vornehmen,“ so das Fazit von Crystel Graf.

Die Kandidaten für die Funktion der Aufsichtsorganisation  
[www.osfin.ch/ff/index.html](http://www.osfin.ch/ff/index.html)  
[osif.ch/](http://osif.ch/)  
[so-fit.ch/fr/contact-fr/](http://so-fit.ch/fr/contact-fr/)  
[www.fincontrol.ch/en/about-us](http://www.fincontrol.ch/en/about-us)

■





*Ungeachtet der Auflagen, denen sie nunmehr unterliegen, werden unabhängige Vermögensverwalter sich ihren Kunden künftig in einem noch günstigeren Licht darstellen können.*

# DAS NEUE VERMÖGENS- VERWALTERPROFIL

Das Gesetz über die Finanzinstitute tritt nun also am 1. Januar 2020 in Kraft. Vorangegangen war ein Gesetzgebungsprozess von fast zehn Jahren. Für externe Asset Manager ist dieses Gesetz ein unumgänglicher Meilenstein. Es schafft einen neuen Rahmen und bedeutet die juristische Anerkennung des Berufsstands, was sich externe Vermögensverwalter zu Nutze machen können.



JEAN-SÉBASTIEN LASSONDE UND EROL BARUH

PRICEWATERHOUSECOOPERS

**D**as Finanzinstitutsgesetz FINIG ist Teil eines Massnahmenpakets, das als Reaktion auf die Finanzkrise 2008 zum Schutz der Anleger in der Schweiz verabschiedet wurde. Noch liegt das endgültige Gesetz nicht vor. Die definitive Fassung der Ausführungsverordnung (FINIV) wird in den kommenden Wochen veröffentlicht. Allerdings wurden bereits im September Vorabinformation bekannt gegeben, mit denen der Gesetzgeber eine höhere Rechtssicherheit für die Branche schaffen wollte.

Gibt es für die Vermögensverwalter Grund zur Sorge? Nicht für Akteure mit einem bewährten Geschäftsmodell. Das FINIG ist das Ergebnis eines Kompromisses. Das ursprüngliche Gesetzesvorhaben sah einheitliche Regeln vor. Vermögensverwalter sollten Anforderungen unterworfen werden, die sich an den Auflagen für die Fondsbranche orientierten, welche wiederum auf den für Banken anwendbaren Vorschriften beruhen. Infolge der parlamentarischen Beratung kam es zu grundlegenden Änderungen, die von Vermögensverwaltern und ihren Berufsverbänden angestossen worden waren. Im Ergebnis trägt die neue Regulierung den Interessen der verschiedenen Akteure besser Rechnung. Wichtigste Neuerung ist die zwingende Bewilligungspflicht. Lange wurde diskutiert, >>>

„Im Ergebnis trägt die neue Regulierung den Interessen der verschiedenen Akteure besser Rechnung.“



## JEAN-SÉBASTIEN LASSONDE

PRICEWATERHOUSECOOPERS



*Jean-Sébastien Lassonde ist Partner bei PricewaterhouseCoopers und Leiter der Schweizer Asset & Wealth Management-Aktivitäten. Er ist CFA, CPA*

*und CAIA und war für PwC und Capital International in Montreal, Boston und Genf tätig.*

>>> ob bestimmte, seit langem etablierte Vermögensverwalter von dieser Pflicht befreit werden sollen. Das Parlament sprach sich dagegen aus und verwies auf die Vereinfachung. Der Bewilligungspflicht unterliegen jedoch nur gewerbmässig ausgeübte Aktivitäten. Diese Ausnahme wird in der endgültigen Fassung der FINIV präzisiert und erweitert. Des Weiteren sind komfortable Fristen für die Implementierung der neuen Regulierung bis zum 1. Januar 2023 vorgesehen. Die Ausführungsverordnung unterscheidet drei Kategorien von Vermögensverwaltern. Für alle drei Kategorien gelten Mindestanforderungen an die Organisation. Bestimmte Vermögensverwalter unterliegen aufgrund des Volumens oder der Art der ausgeübten Aktivitäten erhöhten Anforderungen; hierzu zählt z.B. die Ernennung unabhängiger Verwaltungsratsmitglieder. Andere Vermögensverwalter kommen in den Genuss von erleichterten Auflagen, wenn ihr Geschäftsmodell als wenig riskant eingestuft wird. Dies ermöglicht die Ausübung einer Vermö-

gensverwaltungsaktivität in Form eines Kleinunternehmens oder unter bestimmten Umständen sogar als Einzelunternehmen. Die im September bekanntgegebenen Änderungen im Hinblick auf die FINIV stärken diese Tendenz. So wurden die Schwellenwerte, ab denen erhöhte Anforderungen zur Anwendung kommen, angehoben. Entsprechend verfügen Vermögensverwalter über einen Spielraum bei der Erstellung der Unterlagen für ihren Bewilligungsantrag. Dieser Vorgang kann als der Beginn des Dialogs mit der Aufsichtsbehörde betrachtet werden. Der Schwerpunkt muss auf Vertrauen und Glaubwürdigkeit liegen. Die Organisation muss transparent sein und auf die Kundenkategorien, die angebotenen Finanzprodukte oder die Zielmärkte abgestimmt sein. Der Faktor ‚Zeit‘ spielt ebenfalls eine wichtige Rolle. Vermögensverwalter müssen sicherstellen, dass sie ihre Aktivitäten während der Bearbeitungsfrist ihres Antrags weiterführen können und hierzu die erforderlichen Mitteilungen und Formalitäten fristgerecht erledigen.

Die Qualifikation und die Berufserfahrung der Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer sind ein Schlüsselkriterium des Bewilligungsverfahrens. In diesem Punkt wird der endgültige Wortlaut des FINIV mit Ungeduld erwartet. Der Bundesrat hatte Mindestanforderungen an Ausbildung und Berufserfahrung in Bezug auf den Begriff «qualifizierte Geschäftsführer» vorgeschlagen, also in Bezug auf jene Personen die gegebenenfalls alleine die Leitung der Vermögensverwaltungsgesellschaft wahrnehmen können. Dieser Vorschlag wurde im Rahmen der Konsultation nahezu einstimmig als Unding abgelehnt und wird deshalb überarbeitet. Welche Anforderungen werden an die Fortbildung für Mitarbeiter eines Vermögensverwalters gestellt, der im Kontakt zu Kunden steht? Das Gesetz fordert ein Mindestniveau an Sachkenntnis. Es schreibt keine bestimmten Abschlüsse oder Zeugnisse vor. Dies ist Sache des Vermögensverwalters, der ein internes Fortbildungsprogramm entwickeln oder externe Dienstleistungen in Anspruch nehmen kann. Banken unterliegen ähnlichen Anforderungen. Können Banken von den Vermögensverwaltern, mit denen sie zusammenarbeiten, die gleichen Standards wie für ihre eigenen Kundenberater verlangen? Die Frage greift jedoch etwas weiter. Im Verlauf der Diskussionen konnten Kompromisse für den Status der Vermögensverwalter im Gesetz und in

„Entsprechend verfügen Vermögensverwalter über einen Spielraum bei der Erstellung der Unterlagen für ihren Bewilligungsantrag. Dieser Vorgang kann als der Beginn des Dialogs mit der Aufsichtsbehörde betrachtet werden.“



## EROL BARUH

PRICEWATERHOUSECOOPERS

 *Erol Baruh ist promovierter Jurist und arbeitet seit Juli 2015 bei PricewaterhouseCoopers in Genf. Er untersteht dem Financial Services, Regulatory & Compliance-Desk. Vor seinem*

*Wechsel zu PwC war er für die Anwaltskanzlei Schellenberg Wittmer und Société Générale Corporate and Investment Banking tätig. Erol Baruh hat seinen Dokortitel an der Universität Lausanne erworben.*

der Verordnung erzielt werden. Werden diese Kompromisse aufgrund der Anforderungen an die Risikomanagementsysteme der Depotbanken in Frage gestellt?

Alle diese Punkte verdeutlichen den politischen Willen, Vermögensverwalter einer pragmatischen und proportionalen Regulierung zu unterstellen. Diese Philosophie muss von den für die Anwendung zuständigen Behörden, d.h. von der FINMA sowie von den Aufsichtsorganisationen und den Wirtschaftsprüfungsgesellschaften künftig mitgetragen werden. Diesbezüglich sind ermutigende Signale erkennbar. Vermögensverwalter sind nicht die einzigen Akteure, für die eine Zunahme des administrativen Aufwands infolge der Regulierung eine Markteintrittsbarriere darstellen kann. Dies trifft auch auf Vermögensverwalter kollektiver Kapitalanlagen, Fintechs und sogar auf „Kleinbanken“ zu, die den 2018 in Kraft getretenen erleichterten aufsichtsrechtlichen Auflagen unterliegen. Im Hinblick auf das Kleinbankenregime hat die FINMA auf die Notwendigkeit einer mutigen Umsetzung des Gesetzes verwiesen. Dies bedeutet, dass bei kleineren Akteuren auf bestimmte, zu komplexe oder kostenintensive Anforderungen verzichtet wird.

Wird sich das Opportunitätsfenster, das sich durch die Finanzkrise für die Regulierung geöffnet hat, damit nunmehr ganz schließen? Bestimmte Anzeichen verdichten sich

eindeutig in Richtung einer schlankeren, einfacheren und kostengünstigeren Regulierung. Die nächste grosse Regulierungswelle, auf die sich Vermögensverwalter einstellen müssen, könnte „grün“ sein. Ein detaillierter Aktionsplan für ein nachhaltiges Finanzwesen wurde auf europäischer Ebene bereits umgesetzt. Bestimmte Massnahmenvorschläge werden sich direkt auf die Aktivität der Vermögensverwalter auswirken, wie beispielsweise eine mögliche Pflicht zur Ermittlung der ESG-Präferenzen der Kunden und zur Berücksichtigung dieser Präferenzen bei der Auswahl der angebotenen Finanzprodukte. Die eidgenössischen Behörden haben eine Arbeitsgruppe für diese Thematik eingerichtet. Sie bewertet die Opportunität entsprechender Massnahmen in der Schweiz. Auch in diesem Bereich muss eine mutige Lösung, die den verschiedenen Kategorien von Akteuren Rechnung trägt, angestrebt werden. Das Gesetzgebungsverfahren des FINIG ist ein Exempel, aus dem man viel lernen kann. Unterschiedliche Interessen können miteinander in Einklang gebracht und maximiert werden. Und dies kann nur im Sinne aller Beteiligten sein.



# FINTECHS UND

Die Genfer Firma Fusion unterstützt etablierte Unternehmen bei der Umsetzung ihrer strategischen Innovations- und Wachstumspläne. Das geschieht in Zusammenarbeit mit externen Start-ups oder über die Entwicklung interner unternehmerischer Projekte. Die Finanzbranche ist einer ihrer bevorzugten Sektoren. Die Experten von Fusion haben nun für Sphere eine Karte der europäischen Fintechs erstellt, die auf dem Gebiet des Wealth Managements zu den grössten Hoffnungen Anlass geben. Die Karte ist nach Funktionsbereichen gegliedert und bietet Vermögensverwaltern eine klare, verständliche und vor allem umfassende Übersicht über die innovativen technologischen Lösungen, die ihnen beim digitalen Wandel zur Verfügung stehen.



## ALESSANDRO MAGRI

FUSION

*Alessandro Magri ist Leiter des Bereichs Corporate Venture Advisory bei Fusion.*

*Seine Aufgabe besteht in der Begleitung von*

*Geschäftsführungen über die gesamte Länge ihrer Innovations- und digitalen Umgestaltungsprozesse - von der*

*Festlegung von Prioritäten bis zur Durchführung gezielter Initiativen. Zu*

*Fusion kam Alessandro Magri nach fünfzehnjähriger Tätigkeit bei grossen Consulting-Firmen wie McKinsey, wo er Unternehmen auf den Sektoren Gesundheitswesen, Banken und Versicherungen sowie Supermarktketten beriet. Er kann zudem auf die Gründung und Entwicklung mehrerer Start-ups, darunter ‚In & Win‘, zurückblicken. Alessandro Magri ist italienischer Staatsbürger und hat den Abschluss der Ecole Centrale Paris und der Technischen Hochschule Mailand.*



**S**eit den 80iger Jahren und den Theorien von Michael Porter versuchten Unternehmen vor allem, sich möglichst vorteilhaft innerhalb einer Wertkette zu positionieren und diese teilweise oder vollständig - manchmal nahezu autark - zu kontrollieren. Heute geht der Trend eher in Richtung Ökosysteme, in denen Innovation und Zusammenarbeit gross geschrieben werden.

Wertketten zwingen Unternehmen in sehr linear aufgebaute Schemata. Durch die neuen

Ökosysteme, die digitale Revolution, durch Interoperabilität und gemeinsame Wertschöpfung entwickeln sich verstärkt modulare Strukturen, wobei zahlreiche Partnerschaften entstehen, über die sich nicht-strategische Funktionen reibungslos ausgliedern lassen. Der digitale Wandel mit seinen Daten- und Kompetenztransfers fördert diese Art von Outsourcing.

Ausserdem wichtig für Unternehmen ist der Zugang zu Ressourcen, Kompetenzen und

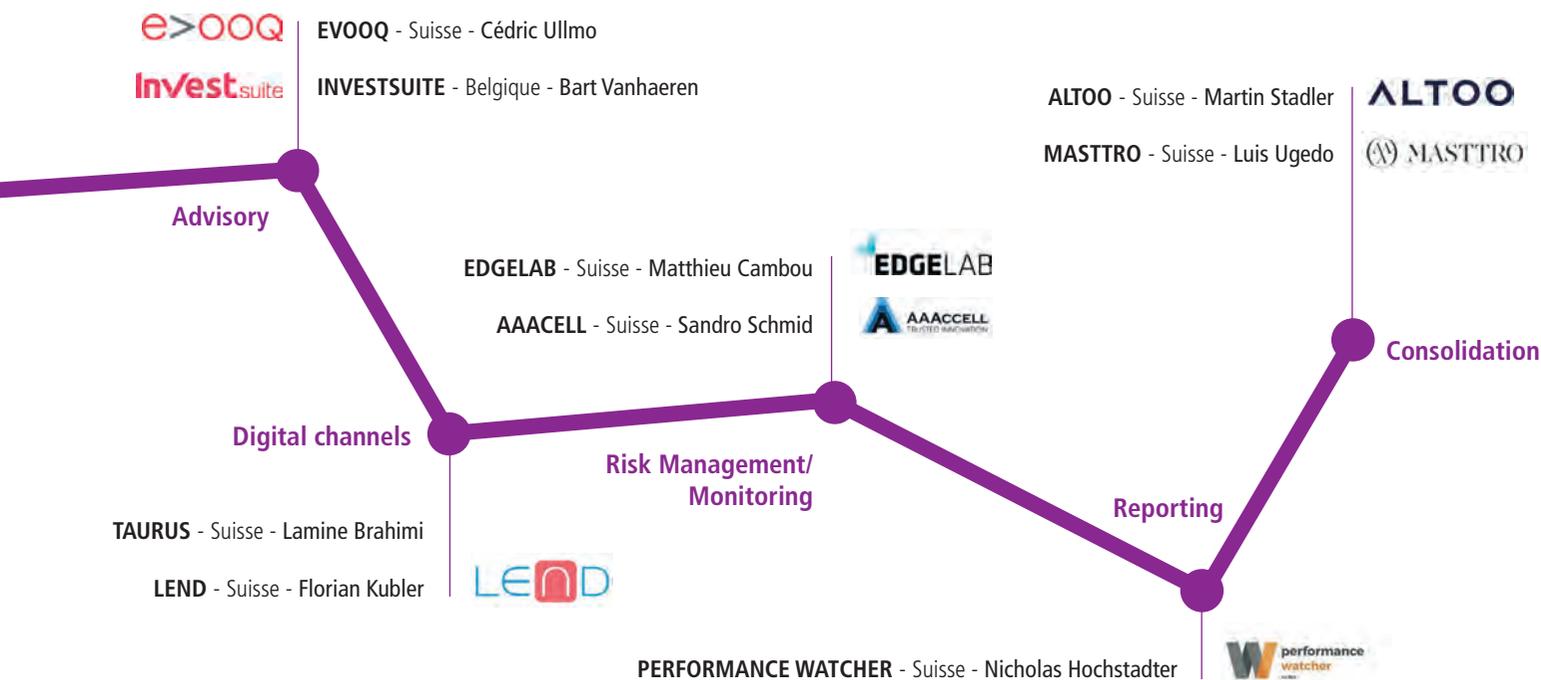


# WERTKETTE

spezifischem Know-how. Diese Fähigkeiten werden immer spezialisierter und anspruchsvoller, so dass die Unternehmen sie nicht mehr selbst erwerben können. Das Kapital, das in die Start-ups geflossen ist, hat zudem zu einer regelrechten Fachkräfteabwanderung geführt. Daher müssen die Überlegungen der Unternehmen, wenn sie ihre Zukunft sichern wollen, etwas mehr in Richtung Zusammenarbeit und etwas weniger in Richtung Einstellungen gehen.

Der Schweizer Wealth-Management-Sektor hat in den vergangenen zehn Jahren einen erheblichen Wandel durchgemacht. Wir wollten Vermögensverwaltern helfen, bei Finanzinnovationen auf dem neuesten Stand zu bleiben, und haben die Fintech-Unternehmen unter den Start-ups identifiziert. Dabei wurden wertvolle Hinweise auf neue Markttrends erkennbar. Unser Mapping umfasst drei Arten von Akteuren: Anbieter, die seit Jahren auf diesem Markt

präsent sind, neue Schweizer Player sowie Start-ups, die nach anderen Ländern nun den Schweizer Markt erobern wollen. Manche davon bedienen den Gesamtbedarf des Wealth Managements, andere sind auf bestimmte Funktionsbereiche wie Portfoliomanagement, Compliance oder Risikomanagement spezialisiert.



**NORBERTO BIRCHLER**

GESCHÄFTSLEITER, ASSOCIATION ROMANDE DES INTERMÉDIAIRES FINANCIERS

 Norberto Birchler *leitet seit 2003 die Association Romande des Intermédiaires Financiers. Vor seinem Wechsel zur ARIF unterrichtete er fast 15 Jahre lang Deutsch und Geschichte in der Genfer Sekundarschule. Er arbeitete danach*

*als wissenschaftlicher Mitarbeiter im Eidgenössischen Departement für Verteidigung. Als Oberst im Generalstab ist er derzeit dem Heeresstab angeschlossen. Seit 2009 ist er ebenfalls Richter am Genfer Arbeitsgericht und hat 2018 den Fachausweis*

*als Sitzungspräsident erlangt. Er hat Literaturwissenschaft studiert und bei seinem Eintritt in die ARIF eine Ausbildung in Compliance Management an der juristischen Fakultät der Universität Genf absolviert.*

# „WIR HABEN UNS SCHON IMMER ERFOLGREICH AN NEUE REGULIERUNGEN ANGEPASST“

Unter der Leitung von Norberto Bircher hat die Association Romande des Intermédiaires Financiers bereits die Weichen gestellt, um im Januar bei der FINMA die Zulassung als Aufsichtsorganisation beantragen zu können. Die Betreuung des Berufsstands wurde für Norberto Bircher im Laufe der Zeit ein Spezialgebiet.

 Jérôme Sicard

## Wie wird sich die ARIF in den nächsten Jahren entwickeln?

■ **Norberto Birchler:** Wie die gesamte Branche der Finanzintermediäre wird auch die ARIF in den drei kommenden Jahren einschneidende Veränderungen erfahren. Aber das macht uns keine Angst. Seit 20 Jahren haben wir uns stets erfolgreich auf neue Regulierungen eingestellt, selbst wenn wir bisweilen unsere Organisationsstruktur dahingehend anpassen mussten. Dies war insbesondere 2009 der Fall, als die Neufas-

sung der Rahmenregelungen des GwG umfangreiche Änderungen für Vermögensverwalter mit sich brachte.

Heute sehen wir uns einer immensen Herausforderung gegenüber, auf die wir uns schon seit mehreren Jahren vorbereiten. Mit der Gründung der OSIF (Organisme de Surveillance des Institutions Financières, Aufsichtsorganisation über Finanzinstitute) setzen wir die Arbeit der letzten 20 Jahre fort, d.h. die Überwachung der unabhängigen Vermögensverwalter und Trustees, welche die grosse Mehrheit unserer Mitglieder ausmachen. Unsere Aufgaben wandeln sich, aber unsere Werte bleiben die gleichen. Die ARIF strebt kein spektakuläres Wachstum an, sondern will vielmehr die Servicequalität und die Nähe zu ihren Mitgliedern bevorzugen. >>>

„In den fast 17 Jahren, die ich bei der ARIF beschäftigt bin, ist der Regulierungsrahmen immer komplizierter geworden.“





>>> **Haben Sie mit dem Inkrafttreten des FIDLEG und des FINIG den Eindruck, dass die Vermögensverwaltung in eine völlig neue Ära eintritt?**

■ Ja, auf jeden Fall. Sämtliche Vermögensverwalter, die Mitglied einer SRO mit allen sich daraus ergebenden Rechten und Pflichten waren, werden künftig einer formellen Aufsicht unterstellt sein und in ihrer Eigenschaft als Beaufsichtigte die neuen Verpflichtungen erfüllen müssen, da anderenfalls der Verlust ihrer Zulassung droht. Somit wechseln sie von einem Selbstregulierungssystem, das sich lediglich auf das GwG und seine Rahmenregelungen erstreckte, zu einem Finanzaufsichtssystem mit klar geregelten Auflagen. Aber der Vorteil dieses Systems ist eine bessere Anerkennung des Berufsstands bei den Kunden, den Depotbanken und den verschiedenen Akteuren des Wealth Management.

**Wie beurteilen Sie die jüngsten Veränderungen des Regulierungsrahmens?**

■ In den fast 17 Jahren, die ich bei der ARIF beschäftigt bin, ist der Regulierungsrahmen immer komplizierter geworden. Was das GwG betrifft, so ist praktisch kein Jahr vergangen, ohne dass das Gesetz oder eine seiner Verordnungen geändert oder neu gefasst wurden. Ich stelle fest, dass die überwiegende Mehrheit unserer Mitglieder mit diesen Änderungen immer gut klargekommen ist.

**Welches Feedback erhalten Sie von Ihren Vermögensverwaltern zum baldigen Inkrafttreten des FIDLEG und des FINIG?**

■ Natürlich sind sie nicht gerade begeistert, aber sie sind bereit, die erforderlichen Anpassungsmassnahmen zu ergreifen, denn es

geht auch um die Reputation der Schweiz als Finanzplatz. Was sie bedauern, ist der Zeitplan für die Anwendung des Gesetzes, das in einigen Wochen in Kraft tritt, obwohl einige Texte noch nicht in ihrer endgültigen Fassung veröffentlicht sind. Um sie für den Übergang vorzubereiten, leistet die ARIF konkrete Unterstützung in Form von Informationsveranstaltungen oder Fortbildungen. Vor kurzem haben wir auf der Homepage der OSIF eine ausführliche Q&A-Serie für Vermögensverwalter und Trustees veröffentlicht. Auch haben wir die Termine für unsere Fortbildungsveranstaltungen in diesem Herbst entsprechend angepasst, um sicher zu sein, dass wir über die Texte der Verordnungen in ihrer endgültigen Fassung verfügen.

**Sind Ihre Mitglieder besorgt?**

■ Ja, natürlich! Sie fühlen sich manchmal hilflos, vor allem die ganz kleinen Unternehmen, da sie nicht unbedingt wissen, wo sie anfangen sollen, um die neuen Regulierungen einzuhalten. Um ihren Mitgliedern bei der Umstellung zu helfen, wird die ARIF sie bei der Einholung der FINMA-Bewilligung zur Geschäftstätigkeit unterstützen. Zu diesem Zweck wird sie auch Musterdokumente zur Verfügung stellen. Übrigens haben wir diesen Service schon immer angeboten, denn wir waren die erste SRO, die den Vermögensverwaltern ein Muster für ein Verwaltungsmandat zur Verfügung gestellt hat, unabhängig davon, ob sie ARIF-Mitglied sind oder nicht.

Auf jeden Fall muss man wissen, dass es keine Finanzaufsicht in einer „Light“-Version geben kann. Im Gegenzug hoffen wir, dass die FINMA die Vermögensverwalter mit etwas mehr Fingerspitzengefühl als die Schweizer Banken behandeln wird. Als ich zur ARIF kam, betrug ihre Zahl 360. Seither ist ein Drittel vom Markt verschwunden. Ganz offensichtlich waren für einige von ihnen die Auflagen zu streng. Dies bereitet den Vermögensverwaltern Sorge.

**Inwieweit kann die FINMA Ihrer Auffassung nach den Regulierungsrahmen noch verändern?**

■ Dazu müssen wir die nächste Empfehlung der Financial Action Task Force (FATF) sowie die entsprechende Reaktion des neuen Parlaments, des Staatssekretariats für Finanzfragen und der FINMA abwarten. Aus Erfahrung halte ich es mit der beliebten Redensart, die auf die aktuelle Situation besonders gut passt: «Die einzige Gewissheit ist die Ungewissheit».

**Welches sind die grössten Baustellen, auf denen Sie derzeit arbeiten?**

■ Im Moment ist unsere grösste Baustelle – ohne dass unsere hauptsächliche SRO Tätigkeit hinsichtlich GwG darunter leiden darf – natürlich die Implementierung der OSIF. Bei dieser Aufsichtsorganisation über Finanzinstitute, das wir gerade gründen, gilt es, ein komplexes Lastenheft zu beachten.



„Aus Erfahrung halte ich es mit der beliebten Redensart „Die einzige Gewissheit ist die Ungewissheit“, die auf die aktuelle Situation besonders gut passt.“

Zu berücksichtigen sind dabei sämtliche künftigen Anforderungen der FINMA sowie die Bedürfnisse unserer Mitglieder und der künftigen Beaufsichtigten. Die ARIF ist ein gemeinnütziger Verein und bietet eine gute Lösung, mit der wir unsere Aufsichtspflicht in völliger Unabhängigkeit und mit der gebotenen Nähe ausüben können.

Parallel dazu bieten wir unseren Mitgliedern und künftigen Beaufsichtigten weiterhin Schulungs- und Unterstützungsmassnahmen an, so dass sie in der Lage sein werden, ab 2020 die neuen Regulierungen einzuhalten. Last but not least wird die ARIF die Bewilligung für die Führung des Beraterregisters beantragen.

#### **Wie weit ist die OSIF bisher gediehen?**

■ Wir arbeiten intensiv am Antrag zur Bewilligung der Aufsichtsorganisation bei der FINMA, so dass wir ihn Anfang Januar 2020 einreichen können. Um alle Aspekte zu berücksichtigen, treffen wir uns regelmässig, d.h. in der Regel einmal monatlich, mit FINMA-Vertretern und sind zuversichtlich, dass unserem Antrag stattgegeben wird. Sobald der Antrag gestellt ist, hat die FINMA

sechs Monate Zeit für ihre Entscheidung, genau wie bei allen anderen Bewerbern auch. Sobald die Vermögensverwalter und Trustees bei der OSIF als aufsichtspflichtig gemeldet sind, können sie ihre FINMA-Bewilligung beantragen. Die Beitrittsformulare werden wir ihnen sehr bald zur Verfügung stellen, um ihnen die entsprechenden Formalitäten zu erleichtern.

Es gibt noch viele Details, die mit der FINMA zu regeln sind, unter anderem die wichtige Frage, ob die FINMA einheitliche Formulare wünscht oder jeder SRO die Möglichkeit zur Gestaltung und Verarbeitung eigener Formulare gibt.

#### **Wir sieht die künftige Organisation der ARIF aus?**

■ Für die OSIF haben wir in der Person von Mark Brendow bereits einen Leiter gefunden. Er ist derzeit Mitglied des Vorstandes der ARIF, den er verlassen wird, um die Leitung der Aufsichtsorganisation zu übernehmen. Was die Struktur betrifft, so werden die ARIF und die OSIF zunächst unter einem Dach arbeiten. Zur Einhaltung der gesetzlichen Rahmenbedingungen bauen wir derzeit eine Datenbank auf, in der wir die Mitglieder, die unter die künftige Aufsichtspflicht fallen, führen werden. Mithilfe dieser Datenbank können wir dann auch unsere Berichte und Daten an die Finma übermitteln.

Was die Aufgabenteilung betrifft, so werden die Unterstützung bei der Einholung der FINMA-Bewilligung sowie die Überwachung

und Aus- bzw. Weiterbildung der Vermögensverwalter und Trustees in den Zuständigkeitsbereich der OSIF fallen. Aber im Moment befinden wir uns in der Übergangsphase und werden daher die Struktur der ARIF, die während des Aufbaus als Basis dient, nicht verändern.

#### **Welche Art von Serviceleistungen werden Sie künftig Ihren Mitgliedern anbieten?**

■ Den künftig von der OSIF Beaufsichtigten bieten wir, wie bereits erwähnt, ein Programm zur Aus- und Weiterbildung an. Bei der Ausbildung von Vermögensverwaltern, welche die CWMA-Zertifizierung erhalten oder verlängern möchten, arbeiten wir auch mit dem Institut Supérieur de Formation Bancaire (ISFB in Genf) zusammen. Die allgemeine Information sowohl für die von der OSIF Beaufsichtigten als auch für die ARIF-Mitglieder nimmt bei uns einen breiten Raum ein. Für letztere wird sich nichts ändern. Die ARIF wird sie genauso intensiv wie bisher betreuen. In den kommenden Wochen werden wir unsere Informationskampagnen intensivieren und mehrere Konferenzen beziehungsweise Diskussionen unter anderem in Zusammenarbeit mit der SVUF organisieren, um die noch ungeklärten Fragen zu beantworten. Die optimale Betreuung unserer Mitglieder ist unsere oberste Priorität, denn auch in dieser Hinsicht kann die FINMA hohe Anforderungen stellen.





## SIMON WÄLTI

CHIEF EXECUTIVE OFFICER, VEREIN ZUR QUALITÄTSSICHERUNG VON FINANZDIENSTLEISTUNGEN



*Simon Wälti ist seit März 2019 Chief Executive Officer des VQF, des Vereins zur Qualitätssicherung von Finanzdienstleistungen. Als studierter Jurist*

*und bei der Luzerner Rechtsanwaltskammer zugelassener Rechtsanwalt arbeitete Simon Wältli zuvor als Legal Counsel bei Singular DTV und Julius Baer sowie für die Kanzlei*

*Lexpert Partners. Darüber hinaus war er von 2008 bis 2010 als Jurist bei der FINMA tätig. Simon Wältli hat sein Jurastudium an der Universität Bern abgeschlossen.*

# „DIESE ÄNDERUNGEN SIND KEINE BEDROHUNG, SONDERN EINE CHANCE“

VQF-Geschäftsführer Simon Wälti hat die Kooperation mit dem VSV und die Gründung einer Aufsichtsorganisation unter der Marke FINcontrol Suisse vorangetrieben – sie bewirbt sich neben drei weiteren Aufsichtsorganisationen um eine Zulassung, die von der FINMA im Juni 2020 bewilligt wird. Eine gute Gelegenheit für einen Überblick über den Sektor der unabhängigen Vermögensverwalter und deren Perspektiven.



Jérôme Sicard

### Was war für die Kooperation, die Sie derzeit mit VSV aufbauen, ausschlaggebend?

■ **Simon Wälti:** Wir sehen uns als starke, gleichberechtigte und komplementäre Partner. Für beide Organisationen bringt der gemeinsame Aufbau der FINcontrol Suisse eine Aufsichtsorganisation AO mit nachhaltiger Aufsichtskompetenz und vorteilhaften Kostenfolgen: Die grössere Zahl der angeschlossenen Institute erlaubt Skalierungen, eine einheitliche Aufsicht unter FINIG fördert die Rechtssicherheit. Wir sind überzeugt, damit unseren Mitgliedern und späteren Beaufsichtigten die beste Lösung zu bieten bei der Umsetzung einer angemessenen, ökonomischen und pragmatischen Aufsicht.

### Wie werten Sie als CEO des VQF die bevorstehende Einführung des FIDLEG und des FINIG?

■ Die Schweiz strebt damit einen im Vergleich mit konkurrierenden Jurisdiktionen notwendigen, aber noch immer lokal geprägten Nachvollzug internationaler Standards in der Regulierung an. Dies ist wichtig für die Konkurrenzfähigkeit und Reputation des Finanzplatzes Schweiz und >>>

„Für beide Organisationen bringt der gemeinsame Aufbau der FINcontrol Suisse eine Aufsichtsorganisation AO mit nachhaltiger Aufsichtskompetenz und vorteilhaften Kostenfolgen.“



>>> dessen Finanzdienstleister, die sich im internationalen Wettbewerb ihrer Kunden beweisen wollen.

Selbstredend werden die neuen Anforderungen der Gesetze für einzelne Institute eine enorme Mehrbelastung bedeuten und nicht problemlos umgesetzt werden können. Der Gesetzgebungsprozess hat aber eine insgesamt vernünftige Abstufung der Regulierungsstrenge in Abhängigkeit von unterschiedlichen Faktoren eingeführt. Dies ermöglicht immerhin eine stufengerechte Anwendung und Implementierung der Vorgaben.

### **Wie würden Sie die wichtigsten Grundzüge der neuen Regulierung zusammenfassen?**

■ Die Lizenzierung durch die FINMA sowie die prudentielle Überwachung durch eine AO von Vermögensverwaltern, Trustees und Edelmetallhandelsprüfern. Dies stellt einen echten Paradigmenwechsel dar, der hoffentlich dazu führen wird, dass die betroffenen Institute infolge dieser Neuerungen international eher als vergleichbar reguliert beurteilt werden.

Ebenfalls ist die Registrierungspflicht von Beratern mit nachgelagerter Überwachung, und last but not least sind die allgemeinen, holistisch anwendbaren Verhaltenspflichten des FIDLEG sehr wesentlich. In diversen Bereichen, wie beispielsweise

der Kundenkategorisierung, werden viele Finanzinstitute geradezu ein Repapering der bestehenden Dokumentationen zu ihren Kunden vornehmen müssen.

Insgesamt erachten wir die Neuerungen mehr als Chance denn als Gefahr: ermöglicht werden vorteilhafte Angleichungen an internationale Standards im Rahmen einer pragmatischen Umsetzung im Schweizer Kontext.

### **Welche positiven Aspekte zeichnen FIDLEG und FINIG aus? Welche Negativaspekte?**

■ Positiv hervorzuheben ist meines Erachtens das Ziel der Regulierung nach dem jeweiligen Verhalten der Marktteilnehmer, getreu dem Grundsatz «same business, same rules».

Nicht negativ, aber mit einem gewissen Respekt blicke ich auf das nun institutionalisierte Zusammenspiel zwischen FINMA, AO, Prüfgesellschaften und beaufsichtigten Instituten. Dies wird eine neue Herausforderung sein.

### **Wie wird sich die neue Regulierung auf den Sektor der EAM auswirken?**

■ Weil die derzeitige EAM-Landschaft äusserst heterogen ist, sind im Verlauf der kommenden Jahre Konsolidierungen realistisch. Dabei spielen nicht nur die gesetzlichen Vorgaben alleine eine Rolle, sondern auch externe Marktkräfte und -teilnehmer, die einen gewissen Standard bei den EAMs einfordern werden, um sie als Geschäftspartner weiterhin anzuerkennen.

Im positiven Sinn werden die neuen Regulierungen ein besser verständliches und überprüfbares Professionalitätslevel generieren. Es ist für die Institute also durchaus auch eine Chance, sich gegenüber den Kundinnen und Kunden mit einem «prudentiellen Aufsichts-Siegel» versehen zu können.

---

„Unser Ziel ist es, den VQF fortlaufend mit seiner Arbeit, dem vermittelten Wissen und dem interaktiven Denken dank Mitgliedern aus verschiedenen Branchen als Massstab im SRO-Bereich zu positionieren.“



### **Könnte man das FIDLEG und das FINIG Ihrer Meinung nach noch verbessern?**

Die Gesetze haben einen ungewöhnlich langen politischen Prozess durchlaufen. Die nun vorliegenden Versionen spiegeln also in gewissem Masse durchaus auch einen typisch schweizerischen, aber international gefärbten Kompromiss. Insofern gilt es nun auch, mit dem Vorliegenden zu arbeiten.

Aufgrund unserer Aufgabe als Selbstregulierungsorganisation respektive AO gemeinsam mit dem VSV werden wir im Verlauf der ersten Monate und Jahre mit unserer AO aus den existierenden Vorgaben das Optimum herausholen. Über einen späteren Anpassungsbedarf von FIDLEG und FINIG zu spekulieren erachten wir im jetzigen Zeitpunkt als nicht opportun.

### **Das FIDLEG und das FINIG treten in Kürze in Kraft. Welche Prioritäten setzen Sie für den VQF?**

Einerseits werden wir auch nach dem Inkrafttreten der Gesetze nach wie vor

viele Mitglieder aufweisen, die ausschliesslich einer SRO-Mitgliedschaft und -Aufsicht bedürfen. Für diese Mitglieder soll die SRO VQF weiterhin die höchsten Professionalitätsstandards und den grösstmöglichen, branchenübergreifenden Service bieten. Die Strukturen der SRO VQF sind dafür im vergangenen Sommer markant überarbeitet und angepasst worden; die Aufsichtsprozesse werden nochmals deutlich professionalisiert.

Im Rahmen des Aufbaus der FINcontrol Suisse werden wir andererseits ein starker Aufsichtspartner sowohl für die beaufsichtigten Institute wie auch gegenüber der FINMA sein.

Wir erachten diese Zweigleisigkeit durchaus als Opportunität: Es bietet uns den grösstmöglichen Gestaltungsspielraum im Dienste unserer Mitglieder: Sie profitieren damit von der Professionalität einer starken, erfahrenen Mannschaft beim Aufbau der Aufsichtsorganisation bzw. von der verstärkten Professionalisierung und Kontinuität der Selbstregulierungsorganisation.

### **Wie sehen Sie als CEO die künftige Rolle des VQF?**

Der VQF soll weiterhin der starke Partner für seine Mitglieder bleiben. Er soll wie bisher in fachlicher wie auch, wo geboten, politischer Hinsicht den Anliegen der Branchenteilnehmer als Fürsprecher dienen. Zeitgleich wird der VQF seine Aufsichtsarbeit als SRO mit bekannter Strenge weiterführen und mit der verbundenen AO professionell eingebunden bleiben in die Arbeiten der prudentiellen Aufsicht. Dies wird für die Mitglieder den Mehrwert einer breiten Erfahrung in allen erdenklichen Aufsichtsaufgaben bieten.

### **Wohin soll die Entwicklung des VQF gehen?**

Mit der Branche, den Gesetzen und nicht zuletzt der Politik entwickelt sich auch die Arbeit als SRO ständig weiter. Unser Ziel ist es, den VQF fortlaufend mit seiner Arbeit, dem vermittelten Wissen und dem interaktiven Denken dank Mitgliedern aus verschiedenen Branchen als Massstab im SRO-Bereich zu positionieren.

Ein Beispiel: Als der VQF vor einigen Jahren die ersten Krypto-Mitglieder aufnahm, war dies höchstens für Branchenkenner relevant. Heute anerkennt auch der Bundesrat die Notwendigkeit zur besseren Regulierung dieser Branche. Dieser Geschäftszweig befindet sich noch immer in Bewegung, und mit ihm die Aufsichtsarbeit des VQF.

### **Welche Dienstleistungen wollen Sie in Zukunft für EAM erbringen?**

Auch hier wird der VQF als Scharnier zwischen der prudentiellen Aufsicht und den angeschlossenen Mitgliedern agieren können. Während den nun anstehenden Übergangsfristen von FINIG und FIDLEG werden wir versuchen, den EAM die grösstmögliche Flexibilität bei der Umsetzung der Vorgaben zu gewähren. Zeitgleich sind wir durch den Zusammenschluss mit dem VSV zu einem noch stärkeren, fachlich qualifizierten Ansprechpartner für EAM geworden. Die gemeinsamen Erfahrungen und das Wissen um die kommenden Herausforderungen sollen uns auch künftig für EAM zur ersten Anlaufstelle bei Anliegen und Fragen machen.

■



# EINE NEUE GENERATION VON VERMÖGENSVERWALTERN

---

Es handelt sich offensichtlich um Manager, die ihren Überzeugungen folgen. Sie haben diesen Beruf gewählt, obwohl das Umfeld mit Sicherheit weniger günstig als früher war. Sie haben somit die grossen Herausforderungen angenommen, die durch die Finanzkrise 2008 entstanden sind: das Ende des Bankgeheimnisses, die sprunghafte Entwicklung der Finanzmärkte, die erhöhte Regulierung und der Generationenübergang, um nur die wichtigsten zu nennen. Trotz dieser Einschränkungen sind sie überzeugt, dass sie in der Lage sind, ihren Kunden Vermögensverwaltungsdienstleistungen mit hohem Mehrwert anzubieten. Und das haben sie angesichts der erreichten Ergebnisse auch immer wieder bewiesen.



„Nach und nach wurde mir klar, dass die neue Regulierung weniger restriktiv sein würde als ursprünglich angekündigt.“

## ALAIN ZELL

CAPITALIUM ADVISORS

**N**eben den Leitwerten ist es sicherlich der zwischenmenschliche Kontakt, der mich am Beruf des Vermögensverwalters gereizt hat. Begegnungen, Freundschaften – sie waren es, die meine beruflichen Entscheidungen bestimmt haben. Ich war nicht wirklich der Unternehmertyp und arbeitete fast 27 Jahre im Bankensektor, bevor ich den Schritt in die Unabhängigkeit wagte. Damals fing ich an, mir ernste Fragen über Interessenkonflikte zu stellen, da die Auswahl der Anlagen für Kunden vor allem von der Rentabilität bestimmt war, die für die Bank – und nicht unbedingt für die Kunden – erzielt würde. Ich hatte das

Gefühl, dass dieses Geschäftsmodell keine Zukunft mehr hat und dass die Kunden von ihrem Vermögensverwalter eine verantwortungsvolle Beratung mit echtem Mehrwert erwarten.

Ein unabhängiger Vermögensverwalter zu werden bedeutete für mich vor allem, wieder frei zu sein und mich vom traditionellen Geschäftsmodell der Banken abzuheben – weg von Standardisierung und Interessenkonflikten. Ich wollte den Wandel mitgestalten und meine unternehmerische Freiheit dafür nutzen, um meinen Kunden eine andere Erfahrung zu ermöglichen, die auf Performance und Vertrauen beruht. Genau

darauf wollte ich stolz sein. Allerdings musste ich lange überlegen, bevor ich eine Entscheidung traf, denn ich wollte wissen, wohin die Reise mit den neuen Schweizer Gesetzen FIDLEG und FINIG gehen würde. Nach und nach wurde mir klar, dass die neue Regulierung weniger restriktiv sein würde als ursprünglich angekündigt. Mit meinen Teilhabern haben wir dann vor drei Jahren die Gründung von Capitalium in Angriff genommen und dabei den neuen regulatorischen Anforderungen Rechnung getragen. Der Aufbau einer dauerhaft nachhaltigen Strategie ist einfacher als ein späterer strategischer Kurswechsel. >>>

## PROFILE



### SILVIO SESTITO

SMS WEALTH MANAGEMENT

>>>

„Für mich ist klar, dass die Vermögensverwaltung in der Schweiz ohne die Vereinheitlichung der Verfahren und Normen keine Zukunft hat.“

Ich komme aus dem Firmenkundengeschäft und war 15 Jahre lang in einem grossen internationalen Unternehmen tätig. Die verschiedenen Positionen im Finanzwesen von Unternehmen gaben den Anstoss, mich persönlich mit dem Thema Vermögensverwaltung auseinanderzusetzen. So kümmerte ich mich um die Verwaltung meines Privatvermögens und entwickelte eine echte Leidenschaft für diesen Bereich. Im Laufe der Zeit entschloss ich mich, den Sprung zu wagen. Die neuen Schweizer Gesetze FIDLEG und FINIG, die damals gerade diskutiert wurden, waren kein Hindernis für meine berufliche Neuorientierung. Die Anforderungen, die sich aus dieser neuen Regulierung für die Akti-

vitäten der Finanzintermediäre ergeben, existieren in Unternehmen bereits seit 20 bis 30 Jahren, wenn auch in anderer Form. Strenge Normen und Verfahren sind für mich deshalb nichts Neues – unabhängig davon, ob sie die Beziehungen zu Partnern, Kunden oder zu internen Mitarbeitern betreffen. Für mich ist klar, dass die Vermögensverwaltung in der Schweiz ohne die Vereinheitlichung der Verfahren und Normen keine Zukunft hat. Die Einhaltung exakter Regeln ist unbequem, doch sie ist die einzig mögliche Option für die Professionalisierung dieses Metiers. Es musste ein regulatorischer Rahmen für die unabhängige Vermögensverwaltung geschaffen werden, ohne den wir, die Schweizer UVV,

weder für unsere Kunden noch angesichts der internationalen Normen glaubwürdig gewesen wären. Was als private Leidenschaft begann, ist mit dem Schritt in die Unabhängigkeit als Vermögensverwalter mein Beruf geworden. An diesem Beruf gefällt mir besonders, dass er einen grundlegenden Wandel durchläuft und sich Innovationen stellen muss, und der Einsatz hochmoderner IT-Systeme, von Big Data und künstlicher Intelligenz, um nur einige Beispiele zu nennen, macht uns zukunftsfähig. Nur mit Aufgeschlossenheit und Flexibilität sind wir bereit für die künftigen Generationen!

>>>

# Damit sich die Vermögensverwalter ganz der **Kundenbetreuung widmen können**

Vontobel unterstützt unabhängige Vermögensverwalter, damit sie sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können: die Betreuung ihrer Kunden. Dabei profitieren sie vom Zugang zu Vontobels Know-how und Investment-Plattformen.

## Vontobel

Das Geschäft mit unabhängigen Vermögensverwaltern war und ist von strategischer Bedeutung für Vontobel. Bereits vor vielen Jahren entschied sich Vontobel, in diesen Bereich zu investieren. Wir erkannten früh, dass die unabhängige Vermögensverwaltung ein Wachstumsmarkt ist. Das spüren unsere Kunden und auch Mitarbeiter: Das Betreuerteam in Zürich, Genf, Basel, New York und Singapur zeichnet sich durch Konstanz und Erfahrung aus, sowie wird jedem unabhängigen Vermögensverwalter ein Hauptansprechpartner bei Vontobel zur Seite gestellt.

Unabhängige Vermögensverwalter sind mit drei wesentlichen Herausforderungen konfrontiert: Die Regulierung verursacht steigende Kosten, Wachstum muss realisiert und absorbiert werden und der Investment-Prozess erfährt eine Systematisierung. Vontobel unterstützt die Vermögensverwalter in vielfältiger Weise in der Bewältigung der drei Aufgaben, damit sie sich auf ihre wichtigste Arbeit konzentrieren können: die Betreuung ihrer Kunden.

### **UNTERSTÜTZUNG IN REGULATORISCHEN BELANGEN**

Die zunehmende Regulierung führt zu höheren Kosten für die unabhängigen Vermögensverwalter, ohne dass sie zusätzliche Einnahmen generieren. Wir unterstützen sie durch Weiterbildungsveranstaltungen zu regulatorischen Themen, über die wir ein grosses Know-how besitzen.

Gewinnen Vermögensverwalter neue Kundenberater für sich, ist es wichtig, dass der



**BRIAN FISCHER**  
Head of External Asset Managers,  
Vontobel Investment Banking

Onboarding-Prozess der neuen Kundenberater und deren Endkunden (Eröffnung der Kundenbeziehungen) rasch abgewickelt wird. Die Vermögensverwalter können sich dabei auf Vontobels Erfahrung in der effizienten und regelkonformen Abwicklung verlassen.

### **INDIVIDUELL ZUGESCHNITTENE ANLAGEBERATUNG FÜR BESTMÖGLICHE PERFORMANCE**

Die steigende Systematisierung des Investment-Prozesses macht die Arbeit der unabhängigen Vermögensverwalter zunehmend anspruchsvoller. Hier unterstützen wir sie

umfassend im Anlageprozess mit Investment Advise, damit sie für ihre Kunden die bestmögliche Performance erzielen. Wir leisten aktive Vermögensberatung, das heisst, wir kontaktieren die Vermögensverwalter und unterbreiten ihnen proaktiv Investment-Ideen, die auf die Portfolios der Vermögensverwalter abgestimmt sind.

Ausserdem erhalten die unabhängigen Vermögensverwalter Zugang zu den wichtigsten Investment-Plattformen Vontobels. Das schliesst die gesamte Investment Expertise mit ein, die unsere Gruppe zu bieten hat: Unser Know-how über die gesamte Produktpalette, fundiertes Research zu Schweizer Unternehmen, unsere Einschätzung zu Makro-Themen, sowie unsere Erfahrung mit strukturierten Produkten.

Zugang zu Vontobels Plattform-Welt haben die unabhängigen Vermögensverwalter via Vontobel «EAMNet». Ausserdem wickeln sie alles zentral über «EAMNet» ab, vom Trading über das Reporting bis hin zum Zugang zu Research – also die gesamte Infrastruktur, die unabhängige Vermögensverwalter für die professionelle Betreuung ihrer Kunden brauchen. ■



## PROFILE



**„Denn das Geschäftsmodell von Stanhope Capital, das auf der Beratung der Kunden ohne Produktvertrieb und der Kongruenz der Interessen von Unternehmen und Kunden beruht, erschien mir zukunftsfruchtig.“**

### NICOLE CURTI

STANHOPE CAPITAL

>>>

**G**eboren bin ich in Bern. Als ich gerade in Lausanne mein Studium der Politikwissenschaften abschloss, empfahl mir ein sehr guter Freund den Finanzsektor, da er gut zu meinen analytischen Fähigkeiten passen würde. Nach einem Praktikum bei Lombard Odier in Genf blieb ich letztendlich ganze zehn Jahre im Unternehmen, mit Abstechern nach Lugano, Zürich, Amsterdam und London. So entdeckte ich ein intellektuell sehr anregendes Universum, mit brillanten Köpfen, von denen ich viel lernen konnte. Mein Beitrag war mein multikultureller Hintergrund und meine Erfahrung in der Kundenbetreuung – beide spielen in der Vermögensverwaltung eine entscheidende Rolle. Im Verlauf dieser zehn

Jahre habe ich ein bedeutendes Netzwerk aufgebaut, das ich kontinuierlich erweitere und Pflege. Denn gut vernetzt sein ist sehr wichtig. Auf diese Weise habe ich 2008 auch Daniel Pinto kennengelernt, den Gründer von Stanhope Capital in London, der mir damals die Gründung einer Niederlassung in der Schweiz vorschlug. Der Vorschlag kam genau zum richtigen Zeitpunkt, denn nach zehn Jahren in einer Bank wollte ich etwas Neues in Angriff nehmen und gestalten. Daniel Pinto ist ein aussergewöhnlicher Stratege und Visionär, mit dem ich gerne zusammenarbeiten wollte. Das Geschäftsmodell von Stanhope Capital, das auf der Beratung der Kunden ohne Produkt-

vertrieb und der Kongruenz der Interessen von Unternehmen und Kunden beruht, erschien mir zukunftsfruchtig. Aus der Angestellten wurde eine Unternehmenschefin und 11 Jahre später habe ich in Genf ein phantastisches Team von 15 Personen aufgebaut, das zu zwei Dritteln aus Frauen und 10 unterschiedlichen Nationalitäten besteht. Und unser Durchschnittsalter beläuft sich auf 37 Jahre. Mit einem verwalteten Vermögen von 11 Milliarden US-Dollar haben wir bewiesen, dass für Innovation in einem saturierten Bankensektor sehr wohl noch Platz ist!

■

# Kundennähe und Exzellenz durch langfristige Partnerschaft

Stephan Aepli betrachtet ein integriertes und massgeschneidertes Angebot jenseits klassischer Schemata als Notwendigkeit.

## IM SELBEN GEIST

Kennzeichnend für die REYL Bank ist ihr unternehmerischer Geist. Dadurch teilt sie mit unabhängigen Vermögensverwaltern (EAM) dieselbe Philosophie. Als Unternehmer sind uns bestimmte Werte gemeinsam. Die EAM haben in uns einen Partner, der sie versteht und bei ihren Projekten begleiten kann. Die Banque REYL will auf der ganzen Welt einen Service der Spitzenqualität liefern. Sie hat ihre geografische Präsenz ausgeweitet, um in der Lage zu sein, reglementierte Dienstleistungen auf lokaler Ebene anzubieten, und dies in Europa, Asien, dem Nahen Osten und in den Vereinigten Staaten. Als einzige Boutique-Privatbank in der Schweiz verfügt die REYL Bank über das gesamte Spektrum an Serviceleistungen, die mit denen ihrer grössten Wettbewerber vergleichbar sind. Gleichzeitig bietet sie jedoch eine auf jeden einzelnen Kunden abgestimmte aufmerksame Begleitung und entwickelt innovative massgeschneiderte Lösungen.

Bei uns steht bei allem, was wir tun, der Kunde im Vordergrund. Deshalb bemühen wir uns permanent, das Service-Angebot zu erweitern und den Wünschen unserer Kunden anzupassen.

## EIN 360°-ANSATZ

Der wirklich kooperative und integrierte Ansatz, den die fünf Sparten der Bank - Wealth Management, Entrepreneur & Family Office Services, Corporate Advisory & Structuring, Asset Services und Asset Management - verfolgen, stellt einen wesentlichen Differenzierungs- und Wachstumsfaktor dar. Was uns weiterhin von der Konkurrenz unterscheidet, sind auf den Kunden zugeschnittene Lösungen, die durch unsere grenzüberschreitende und branchenüber-



**STEPHAN AEPLI**  
Head of External Asset Managers  
REYL & Cie

„Die EAM müssen einer jüngeren und vor allem anspruchsvolleren Kundschaft gerecht werden. Deshalb sind sie gezwungen, ihr Serviceangebot permanent zu überdenken. REYL unterscheidet sich vom Wettbewerb durch ein Angebot, das zusätzlich zu den klassischen Depotbank-Dienstleistungen auch Anlagen in nicht börsennotierte Werte (Private Equity, Private Debt, Private Real Estate und Art Lending) umfasst. Das sind Finanzinstrumente, auf die heute keine moderne Vermögensverwaltung mehr verzichten kann.“

greifende 360°-Verwaltung der Guthaben von Privatanlegern und Unternehmen erst möglich werden. Abgesehen von den klassischen Depotbank-Dienstleistungen bieten wir den EAM leichten und effizienten Zugang zur gesamten Service-Palette unserer fünf Sparten. Dank diverser Partnerschaften (Hermance Capital Partners, Stoff Capital) und spezifischer Strukturen (Asteria Investment Partners) umfasst unser weitreichendes Dienstleistungsangebot auch nicht börsennotierte Vermögenswerte, hybride Finanzierungsformen und Immobilienkredite, Art Lending und Impact Investing.

## EIN UNVERGLEICHLICHES ÖKOSystem

Das Integrationsmodell, das unsere fünf Sparten praktizieren, ist wirklich innovativ. Unsere Präsenz in der Schweiz - der weltweite Hauptsitz unserer Unternehmensgruppe ist Genf - und unsere überschaubare Grösse kommen der Beweglichkeit, Effizienz und Servicequalität unserer Teams zugute. Bei uns herrscht unternehmerischer Geist auf allen organisatorischen Ebenen: Im Rahmen unseres einzigartigen Ökosystems bemühen wir uns permanent um die Weiterentwicklung unserer hochwertigen Serviceleistungen, die sich an Unternehmer-Kunden, Family-Offices und institutionelle Anleger richten. Mit etwa 3'000 Akteuren und einem verwalteten Vermögen von insgesamt knapp 600 Mrd. CHF stellen die EAM eine wesentliche Säule des Schweizer Finanzsektors dar. ■





# WUNSCHLISTE DER UNABHÄNGIGEN VERMÖGENSVERWALTER FÜR WEIHNACHTEN

Angesicht der bevorstehenden Feiertage zum Jahresende haben die unabhängigen Vermögensverwalter eine Liste mit ihren Weihnachtswünschen erstellt. Jeder hat ein Geschenk genannt, das er sich von Banken, den EAM-Abteilungen, den Aufsichtsbehörden und auch von den Kunden wünscht.

## KRISTIAN BADER

SWISSPARTNERS

Für Weihnachten wünsche ich mir eine Verbesserung und eine Vereinheitlichung der Bankensysteme mit einer engeren Zusammenarbeit der einzelnen Finanzakteure. Wenn wir vertrauliche Informationen über unsere Kunden austauschen, verwenden wir derzeit die Online-Schnittstellen unserer Partnerbanken. Diese sind jedoch alle völlig unterschiedlich organisiert. Einerseits gibt es technologische Varianten der Interfaces und Unterschiede in ihrem Aufbau. Andererseits Diskrepanzen bei den Informationen, die zum Ausfüllen der Kundenprofile erforderlich sind. So können die Daten, die man beispielsweise für einen KYC-Bogen berücksichtigen muss, von Bank zu Bank sehr unterschiedlich sein. Da ein externer Vermögensverwalter parallel



mit vielen Banken zusammenarbeitet, ist es sehr schwer, sich auf den unterschiedlichen Plattformen zurechtzufinden. Man braucht viel Zeit, um sich einzugewöhnen und die Arbeit immer wieder neu zu organisieren. Wenn sich die Banken abstimmen könnten, um die gleiche Art von Interface anzubieten, wäre das für uns eine grosse Arbeitserleichterung.

>>>





>>>

### PIERRE-NOËL FORMIGÉ

SEQUOIA

Das Weihnachtsgeschenk, das wir uns wünschen, ist eine Beschleunigung der Segmentierung und der Regulierung des Schweizer Finanzmarktes. Zum einen würde dies die Transparenz der Regulierung für externe Vermögensverwalter erhöhen und zum anderen Wettbewerbsvorteile schaffen, die es unabhängigen Vermögensverwaltern wie uns ermöglichen würden, gute Arbeit zu leisten und hohen Wert zu generieren. Ein Wettbewerbsvorteil wäre beispielsweise eine Vereinheitlichung der gesetzlichen Verpflichtungen für alle unabhängigen Vermögensverwalter in der Schweiz. So müsste eine ausländische Gesellschaft, die Konten in der Schweiz verwalten will, zunächst auf Schweizer Territorium eine Niederlassung errichten, die nati-



onalen Gesetzen und Normen unterliegt. Eine derartige Lösung gibt es in Luxemburg. Warum soll es in der Schweiz nicht möglich sein, Verpflichtungen einzuführen, die bewirken, dass das Know-how und die qualifizierten Mitarbeiter von Vermögensverwaltungs- und Fondsmanagement-Gesellschaften in der Schweiz bleiben?

### AMAURY JORDAN

AVALOR INVESTMENT

Mein Wunsch wäre eine einheitliche Auslegung und Umsetzung der KYC-Verfahren durch die Schweizer Depotbanken. Mittlerweile gewinnt man den Eindruck, dass sie sich hinter unterschiedlichen Interpretationen der geltenden Vorschriften verstecken, um ihre Marktanteile künstlich vor der Zunahme gut strukturierter unabhängiger Vermögensverwalter abzuschotten. Eine kurzfristige und kontraproduktive Strategie, mit der die Banken ein Eigentor schießen, denn ihre Kunden werden bei der Kontoeröffnung mit den gleichen Erschwernissen konfrontiert. Wenn die Schweiz ihren Marktanteil auf internationaler Ebene erfolgreich verteidigen will, müssen die eidgenössischen Banken sich auf gemeinsame Normen und Ver-



fahren verständigen – im Idealfall unter der Leitung der FINMA. Die Vereinfachung der Kundenbewegungen auf dem (immer noch) grössten Markt für privates Wealth Management der Welt wäre ein gewaltiger Wettbewerbsvorteil für alle Akteure des Schweizer Finanzplatzes.

---

## ROGER HARTMANN

FUCHS GROUP

---

**M**ein Weihnachtswunsch? Dass unsere Kunden sich mehr und mehr bewusst werden, welche privilegierten Dienstleistungen die UVV für sie erbringen. Top-Priorität für unabhängige Vermögensverwalter ist der Kunde. Man muss wissen, dass wir etwa 70% unserer Zeit dem Aufbau einer Vertrauensbeziehung und der Kommunikation mit unseren Kunden widmen: Das ist schon eine ganze Menge! In einer Bank beläuft sich die „client time“ auf rund 40%, mit dem Ergebnis, dass ein Kundenbetreuer hauptsächlich mit anderen Dingen, aber nicht mit seinen Kunden beschäftigt ist. Unabhängige Vermögensverwalter wie wir können deshalb viel flexibler, inno-



vativer und kreativer sein – ob im Bereich traditioneller Anlagen oder alternativer Investments. Banken dagegen sind unter Umständen in ihren regulatorischen Sachzwängen und der Komplexität ihrer Strukturen gefangen.

---

## MIRKO VISCO

GENERATION ALFA

---

**D**ie Beziehungen zwischen Kunden und Banken sind zwar gespannt, gehören aber noch lange nicht der Vergangenheit an. Banken werden durch die wachsende Macht der Risikomanagement und Compliance-Abteilungen gebremst, die inzwischen am Steuer sitzen. Effekt dieses Über-eifers: ständiges Kommen und Gehen, um irgendeine Genehmigung zu erhalten, ein übertrieben zeitaufwändiges Kontoeröffnungsverfahren und die zunehmende Zurückhaltung der Kreditabteilungen, die nicht imstande sind, die neuen Anlagestrategien nachzuvollziehen. Ganz zu schweigen von den ständigen Umstrukturierungen von Abteilungen, die nur das Ziel verfolgen, Kundenkonten zu schliessen und Märkte auszusortieren. Warum können



diese Banken, die in ihren Werbekampagnen das „neue Banking-Erlebnis“ durch digitale Tools anpreisen, nicht einfach den Zugang zu unabhängigen Vermögensverwaltern und zu ihren Kunden leichter und angenehmer gestalten? Das wäre in der Tat ein wunderbares Weihnachtsgeschenk!



# Welche Lösungen hat die Zukunft für unabhängige Vermögensverwalter parat?



## Es ist noch nicht lange her, da waren unabhängige Vermögensverwalter vom Aussterben bedroht. Aber sie sind immer noch im Rennen. Wie lässt sich das erklären?

■ Das baldige Inkrafttreten des FIDLEG und des FINIG ist ein perfektes Beispiel dafür, warum dies so ist. Wie nach der Krise von 2008 wird als Allererstes eine strengere Regulierung angekündigt. Dies verursacht Panik, die sich aber wieder legt und Zuversicht weicht. Die Schaffung von Rahmenbedingungen hat zum einen den Vorteil, dass die Zukunft weniger unsicher erscheint, und gestattet zum anderen, zu antizipieren und sich vorzubereiten. Allerdings muss dieser Rahmen so flexibel sein, dass die Akteure sich in einem Umfeld, das angesichts immer anspruchsvollerer Kunden jeden Tag komplexer wird, anpassen können. Die neuen Verordnungen scheinen zum Glück in diese Richtung zu gehen, und externe Vermögensverwalter wissen heute besser, wie man sich positioniert: Indem sie einen persönlicheren Service mit mehr Beratung und Unterstützung anbieten, aber auch indem sie sich spezialisieren und eine Verwaltung mit offener Architektur anbieten.

## Wo ist vor diesem Hintergrund das Angebot von Indosuez für externe Vermögensverwalter angesiedelt?

■ Unser Angebot ist perfekt an das Angebot unserer Konkurrenten angepasst. Allerdings

## CA INDOSUEZ (SWITZERLAND) SA

Rue du Stand 66 | Uraniastrasse 28  
1204 Genf | 8001 Zürich



WWW.CA-INDOSUEZ.CH

bestehen mehrere Unterschiede. Dabei denke ich vor allem an Anlagelösungen wie Private Equity oder die Auswahl an ISR-Fonds. Ausserdem können wir uns glücklicherweise auf das umfassende Angebot und die Stärke eines der weltgrössten Bankkonzerne stützen: Crédit Agricole. Das bedeutet, dass wir auch Vermögensverwalter unterstützen können, die zusammen mit ihren Kunden komplexere Vorhaben wie z.B. Equity Financing, grenzüberschreitende Immobilienprojekte, die Vermögensstrukturierung oder die Finanzierung eines Boots oder Privatjets in Angriff nehmen.

## Sie haben Ihre Private-Equity-Kompetenzen angesprochen. Inwiefern haben sie Mehrwert generiert?

■ Private Equity ist heute, in einem Niedrigzinsumfeld, zu einer stark nachgefragten Alternative geworden. Indosuez ist aber schon seit fast 20 Jahren in dieser Anlageklasse aktiv. Dies bedeutet, dass wir Erfahrung mit dieser langfristigen Anlageform haben. Angesichts eines Anlagevolumen von 4,3 Mrd. USD in rund 200 Fonds und einer Jahresperformance von 12,5% sind als Berater sehr gut positioniert. Zumal Private-Equity-Anlagen, da sie leichter verfügbar wurden, nun in einer Vermögensallokationen selbstverständlich ihren Platz haben. In diesem Bereich können unsere Experten extrem diversifizierte Produkte kreieren, die erschwinglich bleiben. Ausserdem sind wir in der Lage, massgeschneiderte Fonds zusammenzustellen, damit externe Vermögensverwalter Portfolios unter eigenem Namen aufbauen können, was für sie ein Vorteil ist. Da wir zudem über eine leistungsstarke Plattform verfügen, können wir die Entwicklung verfolgen und Ausschüttungen antizipieren, damit stets ein erheblicher Betrag angelegt ist.

## Und wie sieht es mit nachhaltigen Anlagen aus?

■ Indosuez hat sich sehr früh Instrumente für nachhaltige Anlagen zugelegt, um so den Aufschwung der nachhaltigen Finanz-



**PIERRE-ÉMILE  
SCHIFFERLI**

**Leiter des Bereichs  
«Geschäftskunden»  
von Indosuez Wealth  
Management in der  
Schweiz**

Pierre-Emile Schifferli, der auf über 20 Jahre Erfahrung zurückblicken kann und den Schweizer Markt genau kennt, hat die Aufgabe, die Geschäftsdynamik der für Finanzintermediäre, institutionelle Kunden und die Banque Privée Commerciale zuständigen Einheiten zu unterstützen. Während seiner Laufbahn war er insbesondere mehr als zehn Jahre als Senior Banker bei Crédit Agricole Corporate and Investment Bank (CA CIB) in der Betreuung grosser Schweizer Geschäftskunden tätig.

wirtschaft zu unterstützen und zugleich Kunden, denen dieses Thema am Herzen liegt - also vor allem den jüngeren Generationen -, entsprechende Lösungen anzubieten. Indosuez und die gesamte Crédit-Agricole-Gruppe verstärken im Übrigen ihre Anstrengungen in diesem Bereich durch zusätzliche Massnahmen zur Vergrösserung des Angebots an ESG-Investments. Crédit Agricole CIB wurde 2019 von der Climate Bonds Initiative zum wichtigsten Arrangeur von «Green Bond»-Emissionen gewählt. Dank der vielfältigen Kompetenzen der Gruppe können wir insbesondere

für unabhängige Vermögensverwalter und deren Kunden ESG-Anlagen und Themenfonds, aber auch Impact-Investing-Lösungen anbieten - vor allem mit Bezug zur Umwelt, wie z.B. «Green Notes», strukturierte Produkte mit identischen Bedingungen wie traditionelle strukturierte Produkte, deren gesammelten Gelder aber dem «grünen» Anleihenportfolio von Crédit Agricole CIB zufließen.



# DIE GROSSE FRAGE TO SELL OR NOT TO SELL?

Vor dem Inkrafttreten der neuen Finanzinstituts- und Finanzdienstleistungsgesetze ist das Thema ‚Konsolidierung‘ für unabhängige Vermögensverwalter erneut in den Vordergrund gerückt. Ein etwaiger Unternehmensverkauf wirft viele Fragen auf. Christian Hintermann fasst die wichtigsten zusammen.



**CHRISTIAN HINTERMANN**

KPMG SCHWEIZ

**D**ie Konsolidierung im Wealth Management ist in der Schweiz schon lange ein Thema. Während sie bei den Vermögensverwaltern langsamer abläuft, ist sie im Private Banking schon weiter fortgeschritten – alleine seit 2010 sind 50 Prozent der Privatbanken mit einem verwalteten Vermögen von weniger als 5 Milliarden Franken verschwunden. Aber viele der Herausforderungen sind für die Vermögensverwalter dieselben, so die zunehmende Komplexität und die Kosten

des Crossborder-Geschäfts, der Margendruck, steigende regulatorische Anforderungen, neue technologische Möglichkeiten und Wettbewerber sowie veränderte Kundenbedürfnisse. Zusätzlich erreichen bei vielen Vermögensverwaltern die Partner ein Alter, in dem sich Fragen der Nachfolgeregelung und Pensionierung stellen. Deshalb rückt bei vielen Vermögensverwaltern die Frage in den Fokus, ob und wie sie ihr Unternehmen verkaufen sollen resp. können. Im Vergleich zum Verkauf eines Management-geführten Unternehmens ergeben sich beim Verkauf eines eigentümergeführten Vermögensverwalters zusätzlich Komplexitäten, weil häufig eine Gruppe von mehreren Partnern oder Kundenberatern Aktionäre sind, die mög- >>>

---

„Geschäftlich steht im Vordergrund, ob das Unternehmen zukünftig noch eigenständig überlebensfähig ist.“

---

*Gute Nachricht: „Für Vermögensverwalter mit einer guten Kundenbasis können im heutigen Umfeld attraktive Preise erzielt werden“, wie Christian Hintermann unterstreicht.*

---



### CHRISTIAN HINTERMANN

KPMG SCHWEIZ



*Christian Hintermann ist bei KPMG Schweiz verantwortlich für das Beratungsgeschäft in der Finanzindustrie. Sein Beratungsschwerpunkt liegt im Bereich M&A / Unternehmenstransaktionen im Finanzsektor, mit einem starken Fokus auf Wealth Management sowie bei Transformationsprozessen. Er ist der Autor verschiedener Studien über die Privatbanken*

*Industrie. Bevor er 2007 zu KPMG stiess, agierte er als Head M&A und Head of Corporate Development. In dieser Rolle hat er wichtige strategische Projekte und zahlreiche, zum Teil sehr grosse, Unternehmenstransaktionen geführt. Davor arbeitete als M&A-Berater und Wirtschaftsprüfer mit Fokus auf den Finanzsektor.*

>>> licherweise sehr unterschiedliche Interessen haben und einen sehr unterschiedlichen Beitrag an den Erfolg des Unternehmens leisten.

Im Folgenden ein paar Gedanken, was wesentliche Aspekte sind, die beim Verkauf eines Vermögensverwalters speziell berücksichtigt werden sollten.

#### SOLL ICH VERKAUFEN ODER NICHT?

Persönlich stellen sich Fragen wie: Wie lange will oder muss ich noch arbeiten? Kann ich mir vorstellen, eine gewisse Zeit wieder Angestellter zu sein? Habe ich einen Nachfolger, dem ich meine Kunden, meine Anteile übergeben kann? Wie sieht die persönliche Vermögens- und Einkommenssituation aus? Kann ich mir ein Leben ohne das Unternehmen vorstellen, und wie werde ich es gestalten? Was sind die steuerlichen Folgen eines Verkaufs, und wie können sie optimiert werden?

Geschäftlich steht im Vordergrund, ob das Unternehmen zukünftig noch eigenständig überlebensfähig ist. Wie haben sich die

Veränderungen im Wealth Management ausgewirkt? Kann das Geschäft auch in den kommenden Jahren mit angemessener Profitabilität betrieben werden? Kann ich als unabhängiger Vermögensverwalter die Unabhängigkeit aufgeben, das Unternehmen verkaufen, eine Integration in das Unternehmen des Käufers akzeptieren?

Es ist empfehlenswert, einen Verkauf frühzeitig anzugehen, solange das Geschäft noch gut dasteht. Der Verkauf wird dadurch wesentlich einfacher, und es kann ein höherer Preis erzielt werden.

Normalerweise braucht es dazu eine gute Vorbereitung, die viel Zeit in Anspruch nimmt, gerade bei grösseren Vermögensverwaltern, die im Besitz von mehreren Partnern sind. Zuerst muss Einigkeit erzielt werden, ob verkauft werden soll und an welche möglichen Käufer. Denkbar ist ein vollständiger Verkauf zum Beispiel an eine Bank, einen Finanzinvestor oder an einen anderen Vermögensverwalter. Teilverkäufe sind auch denkbar, vor allem wenn gewisse Partner auch längerfristig im Unternehmen bleiben wollen.

Einzelne Partner haben möglicherweise unterschiedliche Vorstellungen, an wen sie verkaufen möchten – jede Einschränkung bezüglich möglichen Käufern kann aber dazu führen, dass nicht der maximale Preis erzielt wird.

#### ZU WELCHEM PREIS KANN ICH MEINEN VERMÖGENSVERWALTER VERKAUFEN?

Eine der Gründe, weshalb Verkäufe nicht zustande kommen, sind unterschiedliche Preisvorstellungen zwischen Käufer und Verkäufer. Gerade wenn ein Unternehmen verkauft wird, das durch den Verkäufer aufgebaut wurde, hat der Preis eine sehr emotionale Komponente. Häufig haben sich Preisvorstellungen eingepreßt, die aus der Zeit vor der Finanzkrise und dem Ende des Bankgeheimnisses stammen. Solche Preisvorstellungen sind nicht realistisch, da die Profitabilität im Wealth Management deutlich gesunken und die Branche viel kompetitiver geworden ist. Der Käufer wird einen Preis bezahlen, den er wirtschaftlich anhand

„Der Käufer wird einen Preis bezahlen, den er wirtschaftlich anhand von Business-Plänen rechtfertigen kann.“



von Business-Plänen rechtfertigen kann. Während das Preisniveau seit dieser Zeit gesunken ist, besteht heute trotzdem eine starke Nachfrage nach qualitativ guten Kundengeldern, weshalb für Vermögensverwalter mit einer guten Kundenbasis im heutigen Umfeld attraktive Preise erzielt werden können. Ein möglicher Preis muss aber in jedem konkreten Fall aufgrund vieler spezifischer Faktoren angeschaut werden.

Neben dem Preis müssen die Verkäufer weitere Faktoren berücksichtigen, um die Attraktivität eines Angebotes zu beurteilen, so unter anderem: Gibt es Preisanpassungen im Vertrag? Welche Haftungen der Verkäufer wurden vereinbart? Wie sieht die Transaktionsstruktur aus, und welche steuerlichen Folgen hat sie?

#### **WIE TEILEN DIE PARTNER DEN VERKAUFSERLÖS UNTER SICH AUF?**

Eine Herausforderung, die oft vergessen wird, ist die Frage, wie der Verkaufspreis unter den Partnern aufgeteilt wird. Logisch

erscheint eine Aufteilung gemäss Aktienquote. Was aber, wenn dies überhaupt nicht reflektiert, wieviel die einzelnen Partner zu den verwalteten Vermögen und zum Unternehmenserfolg beitragen? Wenn sich gewisse Partner benachteiligt fühlen, besteht die Gefahr, dass sie versuchen, mit ihrem Kundenstamm das Unternehmen vor dem Verkauf zu verlassen, was sich sehr negativ auf die Transaktion auswirken würde.

Bevor der Verkaufsprozess gestartet wird, müssen die Partner deshalb unter sich einig werden, wie sie im Fall eines Erfolges den Verkaufspreis aufteilen. Nach Aktienquote, nach verwalteten Vermögen, nach Bruttoerfolg, nach Qualität der verwalteten Vermögen etc.?

Bei Uneinigkeit unter den Partnern bzw. Aktionären besteht das Risiko, dass der Vermögensverwalter auseinanderfällt und Wert vernichtet wird.

Diese kurze Übersicht über wesentliche Aspekte des Verkaufs eines Vermögensverwalters zeigt, dass vielfältige Faktoren zu

berücksichtigen sind. Wie bei allen Unternehmensverkäufem ist eine gute Vorbereitung entscheidend, um die Erfolgchancen und den Preis zu maximieren. Die Komplexität sollte nicht unterschätzt werden!

■

# ADRESSEN



## **BANKEN/ÄBTEILUNGEN FÜR EXTERNE VERMÖGENSVERWALTER**

### • **AP Anlage & Privatbank AG**

Limmatquai 4, 8001 Zürich  
+41 (0)44 787 62 00  
info@apbank.ch  
www.apbank.ch



### • **Aquila AG**

Bahnhofstrasse 43, 8001 Zürich  
+41 (0)58 680 60 00  
www.aquila.ch

### • **Arab Bank (Switzerland) Ltd. - Genf**

Place de Longemalle 10-12, Postfach 3575,  
1211 Genf  
+41 (0)22 715 12 11  
www.arabbank.ch

### • **Arab Bank (Switzerland) Ltd. - Zürich**

Claridenstrasse 26, Postfach 6003, 8022 Zürich  
+41 (0)44 265 71 11  
www.arabbank.ch

### • **Banque Audi (Suisse) SA**

Cours des Bastions 18, Postfach 384, 1211 Genf 12  
+41 (0)22 704 11 11  
contactus.gva@bankaudipb.com  
www.bankaudipb.com

### • **Axion Swiss Bank SA**

Via Stefano Franscini 22, 6901 Lugano  
+41 (0)91 910 95 10  
mail@axionbank.ch  
www.axionbank.ch

### • **Barclays Bank (Suisse) SA**

Chemin de Grange-Canal 18, 1224 Chêne-  
Bougeries/Genf  
+41 (0)22 819 52 22

### • **Baloise Bank SoBa AG**

Amthausplatz 4, Postfach 262, 4502 Solothurn  
+41 (0)58 285 33 33  
bank@baloise.ch  
www.baloise.ch

### • **Baumann & Cie**

Bellevueplatz 5, 8001 Zürich  
+41 (0)44 563 64 65  
info@baumann-banquiers.ch  
www.baumann-banquiers.ch

### • **BBVA (Suiza) SA**

Selnaustrasse 32/36, 8001 Zürich  
+41 (0)90 026 59 51  
www.bbva.ch

### • **Banque Privée BCP (Suisse) SA**

Place du Molard 4, 1204 Genf  
+41 (0)22 318 92 92  
contact@millenniumpb.ch  
www.millenniumpb.ch

### • **Privatbank Bellerive AG**

Mittelstrasse 6, Postfach, 8034 Zürich  
+41 (0)44 388 64 64  
info@bellerivebanking.ch  
www.bellerivebanking.ch

### • **Bank am Bellevue AG**

Seestrasse 16, 8700 Küsnacht  
+41 (0)44 267 67 67  
info@bellevue.ch  
www.bellevue.ch

### • **Bergos Berenberg AG - Genf**

Quai du Mont-Blanc 29, 1201 Genf  
+41 (0)22 308 59 10  
info@bergos-berenberg.ch  
www.bergos-berenberg.ch

### • **Bergos Berenberg AG - Zürich**

Kreuzstrasse 5, 8008 Zürich  
+41 (0)44 284 2120  
info@bergos-berenberg.ch  
www.bergos-berenberg.ch

### • **Berner Kantonalbank AG**

Bundesplatz 8, 3011 Bern  
+41 (0)31 666 18 85  
www.bcbe.ch

### • **BLOM Bank (Switzerland) SA**

1, rue Rodolphe-Toepffer, Postfach 3040,  
1211 Genf 3  
+41 (0)22 817 71 00  
www.blombank.ch

### • **BNP Paribas (Suisse) SA - Genf**

Place de Hollande 2, 1204 Genf  
**CHRISTOPHE CANTALA**, Deputy Head of  
External Wealth Managers for Switzerland  
and Emerging Markets  
+41 (0)58 212 70 51  
christophe.cantala@bnpparibas.com  
www.bnpparibas.ch

### • **BNP Paribas (Suisse) SA - Lugano**

Riva Caccia 1a, 6907 Lugano  
**RODOLFO LIA**, Team Leader External Wealth  
Managers Lugano  
+41 (0)58 212 46 66  
rodolfo.lia@bnpparibas.com  
www.bnpparibas.ch

### • **BNP Paribas (Suisse) SA - Zürich**

Selnaustrasse 16, 8001 Zürich  
**GEORGE FALKNER**, Head EAM Switzerland  
+41 (0)58 212 64 25  
george.falkner@bnpparibas.com  
www.bnpparibas.ch

### • **Banque Bonhôte & Cie SA**

2, quai Ostervald, 2001 Neuchâtel  
**CLAUDE SUTER**  
+41 (0)32 722 10 37  
www.bonhote.ch

### • **Bordier & Cie**

Rue de Hollande 16, 1204 Genf  
+41 (0)58 258 00 00  
www.bordier.com

SEITE 9

- **Bürgerliche Ersparniskasse Bern, Genossenschaft**

Marktgasse 37, 3011 Bern  
+41 (0)31 312 03 12  
info@beb.rba.ch  
www.burgerliche-ek-bern.ch

- **BZ Bank Aktiengesellschaft**

Eggirain 15, 8832 Wilen b. Wollerau  
+41 (0)44 786 61 11  
info@bzbank.ch  
www.bzbank.ch



Seite 70

- **CA Indosuez (Switzerland) SA**

Rue du Stand 66, Postfach 5260, 1211 Genf 11  
**PIERRE-EMILE SCHIFFERLI**, Leiter des Bereichs «Geschäftskunden» von Indosuez Wealth Management in der Schweiz  
+41 (0)58 321 93 65  
pierre-emile.schifferli@ca-indosuez.ch  
www.ca-indosuez.com

- **Banca del Ceresio SA**

Via Pretorio 13, Postfach 5895, 6901 Lugano  
+41 (0)91 923 84 22  
www.ceresiobank.com

- **Bank CIC (Schweiz) AG - Genf**

Avenue de Champel 29, Postfach, 1211 Genf 12  
**CHRISTOPHE LECOEUR**, Head EAM Geneva  
+41 (0)22 839 35 13  
christophe.lecoeur@cic.ch  
www.cic.ch

- **Bank CIC (Schweiz) AG - Zürich**

Schützengasse 30, Postfach, 8021 Zürich  
**DAVIDE CASTRINI**, Leiter Niederlassung Zürich  
+41 (0)44 225 22 11  
www.cic.ch

- **CIM Banque SA - Genf**

Rue Merle-d'Aubigné 16, 1207 Genf  
+41 (0)58 225 50 50  
ge@cimbanque.com

- **CIM Banque SA- Lugano**

Via Manzoni 4, 6903 Lugano  
+41 (0)58 225 51 50  
lu@cimbanque.com  
www.cimbanque.com

- **CIM Banque SA - Wollerau**

Dorfplatz 1, 8832 Wollerau  
+41 (0)58 225 51 60  
wo@cimbanque.com

- **Banque de Commerce et de Placements SA**

1, Rue de la Fontaine, Postfach 3069, 1211 Genf 3  
+41 (0)22 909 19 19  
www.bcp-bank.com

Gatsby & White  
PLANNERS FOR LIFE

**The leading  
life insurance  
broker with a  
unique, trusted  
advisory role**

www.gatsbyandwhite.com  
Luxembourg - Belgium - Liechtenstein - Switzerland

- **CBH Compagnie Bancaire Helvétique SA - Genf**

Boulevard Emile-Jaques-Dalcroze 7, 1204 Genf  
+41 (0)22 839 01 00  
www.cbhbank.com

- **CBH Compagnie Bancaire Helvétique SA - Zürich**

Löwenstrasse 29, Postfach 1213, 8021 Zürich  
+41 (0)44 218 15 15  
www.cbhbank.com

- **Cornèr Banca SA - Genf**

Rue de Rive 1, 1204 Genf  
+41 (0)22 816 17 00  
intermediari.finanze@corner.ch  
www.corner.ch

- **Cornèr Banca SA**

Via Canova 16, 6901 Lugano  
+41 (0)91 800 51 11  
intermediari.finanze@corner.ch  
www.corner.ch

- **Cornèr Banca SA - Zürich**

Tödistrasse 27, 8002 Zürich  
+41 (0)44 218 10 20  
intermediari.finanze@corner.ch  
www.corner.ch

- **Banque Cramer & Cie SA**

Avenue de Miremont 22, 1206 Genf  
**MARIA INFANTE**, Head of EAM Desk, Director  
+41 (0)58 218 60 04  
maria.infante@banquecramer.ch  
www.banquecramer.ch

- **Banca Credinvest SA**

Via G. Cattori 14, 6902 Lugano  
+41 (0)58 225 70 00  
info@credinvest.ch  
www.credinvest.ch

- **Credit Suisse (Suisse) SA - Genf**

Rue de la Monnaie 1-3, 1204 Genf  
**LIONEL PILLOUD**, Head External Asset Managers Romandie  
+41 (0)22 391 26 11  
lionel.pilloud@credit-suisse.com  
www.credit-suisse.com

- **Credit Suisse (Schweiz) AG - Zürich**

Bleicherweg 33 (HS), 8002 Zürich  
**DOMINIK MÜNCHBACH**, Head External Asset Managers Deutschschweiz  
+41 (0)44 332 11 03  
dominik.muenchbach@credit-suisse.com  
www.credit-suisse.com

>>>

# ADRESSEN

- **DC Bank**

Schauplatzgasse 21, Postfach, 3001 Bern  
+41 (0)31 328 85 85  
info@dcbank.ch  
www.dcbank.ch

- **Banque Degroof Petercam (Suisse) SA**

8, Place de l'Université, 1205 Genf  
+41 (0)22 929 72 11  
www.degroofpetercam.ch

- **Deutsche Bank (Switzerland) Ltd.**

Prime Tower, Hardstrasse 201, 8005 Zürich  
**PIERRE-ALEXANDRE PISIVIN**, Director - Head  
MFO & FIM Europe (excl. Germany),  
Deutsche Bank Wealth Management  
+41 (0)44 224 55 43  
pierre-alexandre.pisivin@db.com  
www.deutschewealth.com

- **DZ Privatbank (Schweiz) AG**

Münsterhof 12, 8001 Zürich  
+41 (0)44 214 94 00  
info@dz-privatbank.com  
www.dz-privatbank.com

- **Edmond de Rothschild (Suisse) S.A. - Genf**

Rue de Hesse 18, 1204 Genf  
**FRANÇOIS PRADERVAND**, Head EAM  
+41 (0)22 818 91 11  
f.pradervand@edr.com  
www.edmond-de-rothschild.com

- **Edmond de Rothschild (Suisse) S.A. - Lugano**

Via Ginevra 2, 6901 Lugano  
+41 (0)91 913 45 00  
www.edmond-de-rothschild.com

- **Edmond de Rothschild (Suisse) S.A. - Zürich**

Beethovenstrasse 9, 8027 Zürich  
+41 (0)44 818 81 11  
www.edmond-de-rothschild.com

- **EFG Bank AG – Genf**

24 Quai du Seujet, 1201 Genf  
**MARCEL MACHEREL**, Head of IAM Desk  
Romandie  
+41 (0)22 918 73 16  
Marcel.Macherel@efggroup.com  
www.efgbank.com

- **EFG Bank AG – Lugano**

Viale S. Franscini 8, 6900 Lugano  
**PATRICK MANZAN**, Head of IAM Desk Ticino  
+41 (0)58 808 14 04  
patrick.manzan@efgbank.com  
www.efgbank.com

- **EFG Bank AG – Zürich**

Bleicherweg 8, 8022 Zürich  
**DANIEL ZÜRCHER**, Swiss IAM coordinator  
**LUCIA ALTHAUS**, Head of IAM Desk Zürich  
+41 (0)44 226 14 03  
Lucia.Althaus@efgbank.com  
www.efgbank.com

- **E. Gutzwiller & Cie, Banquiers**

Kaufhausgasse 7, 4051 Basel  
+41 (0)61 205 21 00  
info@gutzwiller.ch  
www.gutzwiller.ch

- **Banque Eric Sturdza SA**

Rue du Rhône 112, 1204 Genf  
+41 (0)22 317 98 11  
www.banque-es.ch

- **Falcon Private Bank AG**

Pelikanstrasse 37, Postfach 1376, 8021 Zürich  
+41 (0)44 227 55 55  
www.falconpb.com

- **Freiburger Kantonalbank**

Postfach, 1701 Freiburg  
+41 (0)848 223 223  
info@bcf.ch  
www.bcf.ch

- **F. van Lanschot Bankiers (Schweiz) AG - Genf**

Quai du Mont-Blanc 3, 1201 Genf  
+41 (0)22 731 61 11  
vanlanschot@vanlanschot.ch

- **F. van Lanschot Bankiers (Schweiz) AG - Zürich**

Mittelstrasse 10, 8008 Zürich  
+41 (0)43 377 11 11  
vanlanschot@vanlanschot.ch  
www.vanlanschot.ch

- **Banque Cantonale de Genève**

Quai de l'Île 17, 1204 Genf  
**STÉPHANE CUÉREL**, Head EAM  
+41 (0)22 809 21 52  
Stephane.cuerel@bcge.ch  
www.bcge.ch

- **Globalance Bank AG**

Gartenstrasse 16, 8002 Zürich  
+41 (0)44 215 55 00  
www.globalance-bank.com

- **Gonet & Cie SA**

Rue Bovy-Lysberg 11, 1204 Genf  
**MARYLINE STIEGLER**, Head EAM Department  
+41 (0)22 317 17 65  
mstieglер@gonet.ch  
www.gonet.ch

- **Privatbank Von Graffenried AG**

Marktgass-Passage 3, Postfach, 3001 Bern  
+41 (0)31 320 52 22  
bank@graffenried-bank.ch  
www.graffenried-bank.ch

- **Banque Havilland Suisse S.A.**

10, rue de Hollande, 1211 Genf 11  
**MANLIO UNFER**, Deputy CEO, Head of Private  
Banking  
+41 (0)22 818 82 02  
m.unfer@banquehavilland.ch  
www.banquehavilland.com

- **Banque Heritage SA - Genf**

Route de Chêne 61, Postfach 6600, 1211 Genf 6  
**LUCIANO CIRIOLO**, Head of EAM  
+41 (0)79 139 75 04  
l.ciriolo@heritage.ch  
www.heritage.ch

- **Banque Heritage SA - Zürich**

Bellerivestrasse 241, Postfach, 8034 Zürich  
**MARTIN BRENNER**, Head of EAM  
+41 (0)58 220 08 45  
m.brenner@heritage.ch

• **Hinduja Banque (Suisse) SA**

Place de la Fusterie 3 bis, 1204 Genf  
+41 (0)22 906 08 08  
info@hindujabank.com  
www.hindujabank.com

• **HSBC Private Bank (Suisse) SA - Genf**

Quai des Bergues 9-17, Postfach 2888, 1211 Genf 1  
www.hsbc.ch

• **HSBC Private Bank (Suisse) SA - Zürich**

Gartenstrasse 26, PO Box, 8027 Zürich  
www.hsbc.ch

• **Hyposwiss Private Bank Genève SA**

Rue du Général-Dufour 3, 1204 Genf  
**LUCA DE DONNO**, Head of EAM Desk  
+41 (0)22 716 35 07  
luca.dedonno@hyposwiss.ch  
www.hyposwiss.ch

• **Privatbank IHAG Zürich AG**

Bleicherweg 18, Postfach, 8022 Zürich  
+41 (0)44 205 11 11  
info@pbihag.ch  
www.pbihag.ch

• **InCore Bank AG**

Stauffacherstrasse 41, 8036 Zürich  
+41 (0)44 403 93 00  
information@incorebank.ch  
www.sobaco-incore.com

• **Banque Internationale à Luxembourg (Suisse) SA**

Boulevard Georges-Favon 7, 1204 Genf  
**CORENTIN HEGETSCHWEILER**, Head EAM desk  
Geneva  
+41 (0)58 810 88 33  
corentin.hegetschweiler@bil.com

• **Intesa Sanpaolo Private Bank (Suisse) Morval SA**

Rue Charles-Galland 18, 1206 Genf  
**ROBERTO PUSTERLA**, Head EAM Switzerland and Europe  
+41 (0)22 839 92 16  
roberto.pusterla@intesasanpaolopbmorval.ch  
**CHRISTIAN SALMINA**, Head EAM Switzerland and Europe  
+41 (0)22 839 92 19  
Christian.salmina@intesasanpaolopbmorval.ch  
www.intesasanpaolopbmorval.ch

• **Investec Bank (Switzerland) AG - Zürich**

Löwenstrasse 29, 8001 Zürich  
+41 (0)44 226 10 00  
info@investecbank.ch  
www.investec.com

• **Investec Bank (Switzerland) AG - Lausanne**

Rue Pépinet 1, 1003 Lausanne  
+41 (0)21 644 21 30  
info@investecbank.ch  
www.investec.com

• **Bank J. Safra Sarasin Ltd - Genf**

Rue de la Corratierie 4, 1204 Genf  
**MICHAEL LEY**, Executive Director, Business Development EAM Genf  
+41 (0)58 317 53 39  
michael.ley@jsafrasarasin.com  
www.jsafrasarasin.com

• **Bank J. Safra Sarasin Ltd - Zürich**

General Guisan-Quai 26, 8022 Zürich  
**NICLAS HOMANN**, Executive Director, Head EAM Zurich  
+41 (0)58 317 35 54  
niclas.homann@jsafrasarasin.com  
www.jsafrasarasin.com

• **Bank Julius Baer & Co. Ltd.**

Piazzetta San Carlo 1, 6900 Lugano  
**CLAUDIO BERETTA**, Head Intermediaries French and Italian Speaking Switzerland & Monaco  
+41 (0)58 885 86 12  
claudio.beretta@juliusbaer.com  
www.juliusbaer.com

• **Bank Julius Baer & Co. Ltd.**

Bahnhofstrasse 42, 8001 Zürich  
**MICHEL YIGIT**, Leiter Intermediaries Zürich & Global Custody  
+41 58 888 41 18  
michel.yigit@juliusbaer.com  
www.juliusbaer.com

• **Banque Cantonale du Jura SA**

Clientèle privée, Postfach 278, 2900 Porrentruy 2  
**GREGORY CHAPUIS**, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter des Bereichs Märkte  
+41 (0)32 465 13 25  
gregory.chapuis@bcj.ch  
www.bcj.ch

• **Landolt & Cie SA**

Place Longemalle 18, 1204 Genf  
**ALEXIS LOMBARD**, Leiterin des Bereichs Unabhängige Vermögensverwalter  
+41 (0)22 819 81 81  
alexis.lombard@landoltetcie.ch  
www.landoltetcie.ch

• **Les Fils Dreyfus & Cie SA, Banquiers - Basel**

Aeschenvorstadt 16, Postfach, 4002 Basel  
+41 (0)61 286 66 66  
service@dreyfusbank.ch  
www.dreyfusbank.ch

• **Les Fils Dreyfus & Cie SA, Banquiers - Delémont**

Avenue de la Gare 19, Postfach 592, 2800 Delémont 1  
+41 (0)32 631 66 66  
service@dreyfusbank.ch

• **Les Fils Dreyfus & Cie SA, Banquiers - Lausanne**

Avenue Villamont 23, Postfach 7109, 1002 Lausanne  
+41 (0)21 706 66 66  
service@dreyfusbank.ch

• **Les Fils Dreyfus & Cie SA, Banquiers - Lugano**

Piazza Rezzonico 6, 6900 Lugano  
+41 (0)91 640 77 99  
service@dreyfusbank.ch  
www.dreyfusbank.ch

>>>

# ADRESSEN

## • Les Fils Dreyfus & Cie SA, Banquiers - Zürich

St. Peterstrasse 1, 8001 Zürich  
+41 (0)44 225 66 66  
service@dreyfusbank.ch  
www.dreyfusbank.ch

## • LGT Bank AG – Vaduz

www.lgt.li

## • LGT Bank (Schweiz) AG – Zürich, Lugano, Genf

www.lgt.ch

**WALTER WICHERT**, Head EAM German-speaking  
+41 44 250 8277

walter.wichert@lgt.com

**MARKUS BÜHLER**, Head EAM Holistic  
+423 235 1772

markus.buehler@lgt.com

**HEINI STOCKER**, Head EAM German-speaking  
+423 235 1504

heini.stocker@lgt.com

**RENÉ KIND**, Head EAM Italian- & French-speaking  
+423 235 1510

rene.kind@lgt.com

**STEPHAN SCHRANER**, Head External Wealth Advisors FL/CH  
+423 235 1740

stephan.schraner@lgt.com

## • Lienhardt & Partner Privatbank Zürich AG

Rämistrasse 23, CH-8024 Zürich

+41 (0)44 268 61 61

info@lienhardt.ch

www.lienhardt.ch

## • Bank Linth LLB AG

Zürcherstrasse 3, Postfach, 8730 Uznach

+41 (0)844 11 44 11

info@banklinth.ch

www.banklinth.ch

## • Banque Lombard Odier & Cie SA - Genf

Rue de la Corraterie 11, 1204 Genf

**LAURENT PELLET**, Global Head of EAM

l.pellet@lombardodier.com

**YVES CHARLET**, Head of EAM French-

speaking Switzerland

y.charlet@lombardodier.com

**SYLVAIN COURRIER**, Head of EAM International

s.courrier@lombardodier.com

+41 (0)22 709 21 11

www.lombardodier.com

## • Bank Lombard Odier & Co Ltd - Zürich

Utoschloss - Utoquai 29-31, 8008 Zürich

**SERGEJ HUBER**, Head of EAM German-

speaking Switzerland

+41 (0)44 214 11 11

s.huber@lombardodier.com

www.lombardodier.com

## • Maerki Baumann & Co. AG

Dreikönigstrasse 6, 8002 Zürich

+41 (0)44 286 25 25

info@maerki-baumann.ch

www.maerki-baumann.ch

## • BankMed (Suisse) SA

Rue du Mont-Blanc 3, Postfach 1523, 1211 Genf 1

+41 (0)22 906 06 06

info@bankmed.ch

www.bankmed.ch

## • Mirabaud & Cie SA - Genf

Boulevard Georges-Favon 29, 1204 Genf

**PIERRE DONNET**, responsable du Wealth Management GFI

+41 (0)58 816 22 92

pierre.donnet@mirabaud.com

www.mirabaud.com

## • Mirabaud & Cie SA - Zürich

Claridenstrasse 26, 8002 Zürich

+41 (0)58 816 88 00

www.mirabaud.com

## • Mirabaud & Cie SA - Basel

Hardstrasse 52, 4052 Basel

+41 (0)58 816 85 00

www.mirabaud.com

## • NBK Banque Privée (Suisse) SA

Quai du Mont-Blanc 21, 1201 Genf

+41 (0)22 906 43 43

pbinfo@nbksuisse.com

www.nbkswiss.com

## • Banque cantonale neuchâteloise

Place Pury, Neuchâtel

+41 (0)32 723 61 11

info@bcn.ch

www.bcn.ch

## • NPB Neue Privat Bank AG

Limmatquai 1, 8024 Zürich

+41 (0)44 265 11 88

info@npb-bank.ch

www.npb-bank.ch

## • ODDO BHF (Schweiz) AG

Schulhausstrasse 6, 8002 Zürich

+41 (0)44 209 75 11

https://privat.bhf-bank.ch

## • One Swiss Bank SA

Chemin des Mines 9, 1202 Genf

**PIERRE RICCO**, Head of Asset Services

+41 (0)22 360 91 26

pri@oneswiss.com

www.oneswissbank.com

## • Banque Pâris Bertrand SA

Rue du Rhône 30, 1204 Genf

+41 (0)22 316 02 00

www.parisbertrand.com



## • Banque Pictet & Cie SA

**Pictet Asset Services – Genf**

Route des Acacias 60, 1211 Genf 73

**PHILIPPE CONRAD**, Business Developer IAM Switzerland GVA

+41 (0)58 323 22 76

pconrad@pictet.com

**IVAN PERUFFO**, Head of Independent Asset Managers GVA

+41 (0)58 323 11 75

iperuffo@pictet.com

SEITE 30



1805 PICTET

SEITE 30

• **Banque Pictet & Cie SA**

**Pictet Asset Services - Zürich**

Freitgutstrasse 12, Postfach, 8002 Zurich

**ROGER BAUMANN**, Business Developer IAM

Switzerland

+41 (0)58 323 78 20

robaumann@pictet.com

**ALAIN GALLATI**, Head of Independent Asset Managers Zürich

+41 (0)58 323 78 24

agallati@pictet.com

• **Piguet Galland & Cie SA**

Avenue Peschier 41, Postfach 3456, 1211 Genf 3

**JULIEN FROIDEVAUX**, Head EAM

+41 (0)58 310 46 62

jfroidevaux@piguetgalland.ch

www.piguetgalland.ch

• **PKB Privatbank SA**

Via S. Balestra 1, 6901 Lugano

+41 (0)91 913 35 35

gei@pkb.ch

www.pkb.ch

• **Banca Popolare di Sondrio (Suisse) SA**

Via Maggio 1, 6900 Lugano

+41 (0)58 855 31 00

www.bps-suisse.ch

• **Private Client Bank AG**

Utoquai 55, 8008 Zürich

+41 (0)44 253 73 00

info@privateclientbank.ch

www.privateclientbank.ch

• **Private Client Partners AG**

Limmatquai 26, Postfach 263, 8024 Zürich

+41 (0)43 244 76 00

www.privateclientpartners.ch

• **Banque Profil de Gestion SA**

Cours de Rive 11, 1211 Genf 3

**ALEXANDRE KUHN**, Head of Asset

Management, Dpt. CEO

+41 (0)22 818 31 31

akuhn@bpdg.ch

www.bpdg.ch

• **QNB (Suisse) SA**

Quai du Mont Blanc 1, 1201 Genf

+41 (0)22 907 70 70

www.qnb.com

• **Quilvest (Switzerland) Ltd. - Genf**

12 Place de la Fusterie, 1204 Genf

+41 (0)22 322 44 44

quilvestwealthmanagement@quilvest.com

www.quilvest.com

• **Quilvest (Switzerland) Ltd. - Zürich**

Stockerstrasse 23, 8027 Zürich

+41 (0)44 224 4444

quilvestwealthmanagement@quilvest.com

www.quilvest.com

• **Rahn+Bodmer Co.**

Talstrasse 15, 8022 Zürich

**PASCAL BAUMANN**

+41 (0)44 639 12 98

pascal.baumann@rahnbodmer.ch

www.rahnbodmer.ch

• **Reichmuth & Co Private Bankers - Luzern**

Rütligasse 1, 6000 Luzern 7

+41 (0)41 249 49 49

welcome@reichmuthco.ch

www.reichmuthco.ch

• **Reichmuth & Co Private Bankers - St. Gallen**

Schmiedgasse 28, 9004 St. Gallen

+41 (0)71 226 53 53

welcome@reichmuthco.ch

www.reichmuthco.ch

• **Reichmuth & Co Private Bankers - Zürich**

Tödistrasse 63, 8002 Zürich

+41 (0)44 299 49 49

welcome@reichmuthco.ch

www.reichmuthco.ch



• **REYL & Cie SA**

Rue du Rhône 62, 1204 Genf

**STEPHAN AEPLI**, Head of External Asset

Managers

+41 (0)22 816 80 00

saepli@reyl.com

• **Bank von Roll AG**

Bleicherweg 37, 8027 Zürich

+41 (0)44 233 32 00

info@bankvonroll.ch

www.bankvonroll.ch

• **Rothschild & Co Bank AG - Genf**

Rue de la Corratierie 6, 1204 Genf

+41 (0)22 818 59 00

www.rothschild.com

• **Rothschild & Co Bank AG - Zürich**

Zollikerstrasse 181, 8034 Zürich

+41 (0)44 384 71 11

www.rothschild.com

• **Banco Santander (Suisse) SA**

Rue Ami-Lévrier 5, 1201 Genf

+41 (0)22 909 22 22

• **Schroder & Co Bank AG**

Central 2, 8001 Zürich

+41 (0)44 250 11 11

contact@schroders.ch

www.schroders.com

• **Scobag Privatbank AG**

Gartenstrasse 56, Postfach, 4010 Basel

+41 (0)61 205 12 12

www.scobag.ch

• **Banca del Sempione SA**

Via P. Peri 5, 6900 Lugano

+41 (0)91 910 71 11

banca@bancasempione.ch

www.bancasempione.ch

• **Société Générale Private Banking Suisse - Genf**

Rue du Rhône 8, 1204 Genf

**DAVID SALINÉ**, Head EAM

+41 (0)22 819 03 23

david.saline@socgen.com

www.privatebanking.societegenerale.ch

PAGE 65

>>>

# ADRESSEN

- **Société Générale Private Banking (Suisse) SA - Zürich**

Bahnhofstrasse 62, P.O. Box, 8021 Zürich  
**CEDRICK MEROUR**, Head of Financial Intermediaries Department Zurich  
+41 (0)22 819 04 28  
cedrick.merour@socgen.com  
www.privatebanking.societegenerale.ch

- **SYZ Independent Managers - Genf**

Quai des Bergues 1, 1201 Genf  
**JEAN-MARC VALLET**, Head of SYZ Independent Managers  
+41 (0)58 799 1724  
Jean-Marc.Vallet@syzgroup.com  
**ERIKA PAOLILLO RUHLMANN**, Head of Business Development  
+41 (0)58 799 17 57  
erika.paolilloruhlmann@syzgroup.com  
www.syzindependentmanagers.com

- **SYZ External Managers - Zürich**

Dreikönigstrasse 12, Postfach 1572, 8027 Zürich  
**MICHAEL KIEFER**  
+41 (0)58 799 77 76  
michaelkiefer@syzgroup.com  
www.syzindependentmanagers.com

- **Banque Thaler SA**

Rue Pierre-Fatio 3, 1204 Genf  
+41 (0)22 707 09 09  
www.banquethaler.ch

- **Società Bancaria Ticinese SA**

Piazza Collegiata 3, 6501 Bellinzona  
+41 (0)91 821 51 21  
info@bancaria.ch  
www.bancaria.ch

- **Banca dello Stato del Cantone Ticino - Bellinzona**

+41 (0)91 803 71 11  
www.bancastato.ch

- **Trafina Privatbank AG**

Rennweg 50, 4020 Basel  
+41 (0)61 317 17 17  
info@trafina.ch  
www.trafina.ch

- **UBS Switzerland AG**

Piazzetta della Posta, 6900 Lugano  
**CLAUDIO SCARFONE**, Head FIM Switzerland  
+41 (0)91 801 88 55  
claudio.scarfone@ubs.com

- **UBS Switzerland AG**

Rue des Noirettes 35, 1227 Carouge  
**ALESSANDRO CAVO**, Head FIM Suisse romande  
+41 (0)22 375 38 35  
alessandro.cavo@ubs.com  
www.ubs.com

- **Union Bancaire Privée, UBP SA - Genf**

Rue du Rhône 96-98, Postfach 1320, 1211 Genf 1  
**MONICA ESPINOSA**, Swiss Market Head  
+41 (0)58 819 38 39  
monica.espinosa@ubp.ch  
www.ubp.com

- **Union Bancaire Privée, UBP SA - Zürich**

Bahnhofstrasse 1, 8027 Zürich  
**MARKUS VON HOLZEN**, Market Head, Zürich  
+41 (0)58 819 62 19  
markus.vonholzen@ubp.ch  
www.ubp.com

- **Union Bancaire Privée, UBP SA - Basel**

Aeschengraben 9, Postfach 4452, 4002 Basel  
**BERND STEPHANY**, Market Head, Basel  
+41 (0)58 819 57 70  
bernd.stephany@ubp.ch  
www.ubp.com

- **United Mizrahi Bank (Switzerland) Ltd.**

Nuschelerstrasse 31, 8001 Zürich  
+41 (0)44 226 86 86  
info@umbzh.ch  
www.umbzh.ch

- **Banque Cantonale du Valais**

Place des Cèdres 8, 1951 Sion  
+41 (0)848 765 765  
info@bcvs.ch  
www.bcvs.ch

- **Banque Cantonale Vaudoise**

Place St-François 14, 1000 Lausanne  
**BERNHARD RYTZ**, Department Head  
+41 (0)21 212 29 15  
bernhard.rytz@bcv.ch  
**GIORGIO SAVOINI**, Head «Acquisition»  
+41 (0)21 212 29 26  
giorgio.savoini@bcv.ch  
www.bcv.ch

## Vontobel

SEITE 63

- **Bank Vontobel AG**

Bleicherweg 21, 8022 Zürich  
**BRIAN FISCHER**, Head of External Asset Management  
+41 (0)58 283 63 21  
brian.fischer@vontobel.com  
**PASCAL RAMSEIER**, Head of Investment Advisory EAM  
+41 (0)58 283 58 46  
pascal.ramseier@vontobel.com  
www.vontobel.com

- **VP Bank (Schweiz) AG**

Talstrasse 59, 8001 Zürich  
+41 (0)44 226 24 24  
www.vpbank.com

- **Banca Zarattini & CO. SA**

Via Balestra 17, 6900 Lugano  
+41 (0)91 260 85 85  
info@zarattinibank.ch  
www.zarattini.ch

- **Zürcher Kantonalbank**

Bahnhofstrasse 9, 8001 Zürich  
+41 (0)844 843 823  
www.zkb.ch

- **Bank Zweiplus AG**

Bändliweg 20, Postfach, 8048 Zürich  
+41 (0)58 059 22 22  
www.bankzweiplus.ch



## FONDSLEITUNGEN

- **1741 Fund Solutions AG**

Burggraben 16, 9000 St. Gallen  
+41 (0)58 458 48 00  
info@1741group.com  
www.1741group.com

- **AG für Fondsverwaltung**

Klausstrasse 48, 8008 Zürich  
+41 (0)41 711 99 30  
info@immofonds.ch  
www.swissfunddata.ch

- **Akara Funds AG**

Grabenstrasse 1C, 6340 Baar  
+41 (0)41 500 75 75  
info@akara.ch  
www.akara.ch

- **ARVEST Funds AG**

Bahnhofstrasse 37, 8001 Zürich  
+41 (0)44 552 50 20  
www.arvest.ch

- **AXA Investment Managers Schweiz AG**

Affolternstrasse 42, 8050 Zürich  
+41 (0)58 360 79 55  
clientserviceswitzerland@axa-im.com  
www.axa-im.ch

- **Baloise Immobilien Management AG**

Aeschengraben 21, 4051 Basel  
www.baloise-asset-management.com

- **Berninvest AG**

Schönburgstrasse 19, 3013 Bern  
+41 (0)31 818 55 55  
info@berninvest.ch  
www.berninvest.ch

- **BlackRock Asset Management Schweiz AG**

Bahnhofstrasse 39, 8001 Zürich  
+41 (0)44 297 73 73  
switzerland@blackrock.com  
www.blackrock.com

- **CACEIS (Switzerland) SA**

Route de Signy 35, 1260 Nyon  
**PHILIPPE BENS**, Senior Country Officer, Head  
of Regional Coverage  
+41 (0)58 261 94 00  
www.caceis.com

- **Credit Suisse Funds AG**

Uetlibergstrasse 231, 8045 Zürich  
+41 (0)44 333 40 50  
clientservices.amfunds@credit-suisse.com  
www.credit-suisse.com

- **Cronos Finance SA**

Chemin de la Damataire 28, 1009 Pully  
+41 (0)21 331 28 00  
www.cronosfinance.ch

- **FidFund Management SA**

Route de Signy 35, 1260 Nyon  
+41 (0)58 261 94 20  
FID-Admin@fidfund.com  
www.fidfund.com

- **Fortuna Investment AG**

Soodmattenstrasse 10, 8134 Adliswil  
+41 (0)58 472 55 50  
Headoffice@fortuna.ch  
www.fortunainvest.ch

- **FundPartner Solutions (Suisse) SA**

Route des Acacias 60, 1227 Carouge GE  
www.group.pictet

- **GAM Investment Management (Switzerland) AG**

Hardstrasse 201, 8005 Zürich  
+41 (0)58 426 30 30  
funds@gam.com  
www.gam.com

- **Gerifonds SA**

Rue du Maupas 2, 1004 Lausanne  
+41 (0)21 321 32 00  
info@gerifonds.ch  
www.gerifonds.ch

- **Gutzwiller Fonds Management AG**

Kaufhausgasse 5, 4051 Basel  
+41 (0)61 205 70 00  
info@gutzwiller-funds.com  
www.gutzwiller-funds.com

- **Helvetica Property Investors AG**

Gartenstrasse 23, 8002 Zürich  
+41 (0)43 544 70 80  
office@helveticaproperty.com  
www.helveticaproperty.com

- **Imovag Immobilien Verwaltungs AG**

Hochdorferstrasse 14, Postfach, 6021 Emmenbrücke  
+41 (0)41 268 85 00  
info@imovag.ch  
www.imovag.ch

- **Investissements Fonciers S.A.**

Chemin de la Joliette 2, 1006 Lausanne  
+41 (0)21 613 11 88  
info@lafonciere.ch  
www.lafonciere.ch

- **IPConcept (Schweiz) AG**

Münsterhof 12, 8001 Zürich  
+41 (0)44 224 32 00  
info.ch@ipconcept.com  
www.ipconcept.com

- **J. Safra Sarasin Investmentfonds AG**

Wallstr. 9, 4002 Basel  
+41 (0)58 317 44 44  
www.jsafrasarasin.com

- **JSS Real Estate Management SA**

Rue de la Corratierie 4, 1204 Genf  
+41 (0)58 317 57 80  
jssrem@jsafrasarasin.com  
www.jssrem.ch

- **LLB Swiss Investment AG**

Claridenstrasse 20, 8002 Zürich  
+41 (0)58 523 96 70  
investment@llbsswiss.ch  
www.lbsswiss.ch

>>>

# ADRESSEN

- **Lombard Odier Asset Management (Switzerland) SA**

Avenue des Morgines 6, 1213 Petit-Lancy  
+41 (0)22 793 06 87  
contact@lombardodier.com  
www.lombardodier.com

- **LUKB Expert Fondsleitung AG**

Pilatusstrasse 12, 6002 Luzern  
+41 (0)41 210 12 14  
info@lukb.ch  
www.lukb.ch

- **Mirabaud Asset Management (Suisse) SA**

Boulevard Georges-Favon 29, 1204 Genf  
+41 (0)58 816 22 22  
www.mirabaud.com

- **Nova Property Fund Management AG**

Feldeggstrasse 26, 8008 Zürich  
+41 (0)44 276 40 40  
info@novaproperty.ch  
www.novaproperty.ch

- **Pensimo Fondsleitung AG**

Obstgartenstrasse 19, 8006 Zürich  
+41 (0)43 255 21 00  
kontakt@pensimo.ch  
www.pensimo.ch



- **Pictet Asset Management SA**

Route des Acacias 60, 1211 Genf 73  
+41 (0)58 323 23 23  
www.am.pictet

- **PMG Fonds Management AG**

Sihlstrasse 95, 8001 Zürich  
+41 (0)44 215 28 38  
www.pmg-fonds.ch

- **Progestfonds SA**

Rue de la Fontaine 5, 1204 Genf  
+41 (0)22 310 76 21

- **PvB Pernet von Ballmoos AG**

Bellerivestrasse 36, 8008 Zürich  
+41 (0)44 205 51 51  
info@pvbswiss.com  
www.pvbswiss.com

- **Realstone SA**

Avenue d'Ouchy 6, 1006 Lausanne  
+41 (0)58 262 00 00  
info@realstone.ch  
www.realstone.ch

- **Reichmuth & Co Investment Management AG**

Rütligasse 1, 6003 Luzern  
+41 (0)41 249 49 99  
welcome@reichmuthco.ch  
www.reichmuthco.ch

- **Schroder Investment Management (Switzerland) AG**

Central 2, 8001 Zürich  
+41 (0)800 8 44 44 8  
info-sim@schroders.com  
www.schroders.ch

- **Schweizerische Mobiliar Asset Management AG**

Bundesgasse 35, 3001 Bern  
+41 (0)31 389 61 11  
info.am@mobiliar.ch  
www.mobiliar.ch

- **Société pour la gestion de placements collectifs GEP SA**

Rue du Maupas 2, 1004 Lausanne  
+41 (0)21 318 72 72  
mail@gep.ch  
www.gep.ch

- **Solufonds SA**

Rue des Fléchères 7 A, Postfach 268,  
1274 Signy-Centre  
+41 (0)22 365 20 70  
info@solufonds.ch  
www.solufonds.ch

- **Solvalor fund management S.A.**

Avenue d'Ouchy 4, 1006 Lausanne  
+41 (0)58 404 03 00  
info@solvalor.ch  
www.solvalor.ch

- **Swiss Finance & Property Funds AG**

Seefeldstrasse 275, 8008 Zürich  
+41 (0)41 766 26 80  
info@swissfp.com  
www.sfp.ch

- **Swiss Life Asset Management AG**

General-Guisan-Quai 40, 8002 Zürich  
+41 (0)44 284 77 09  
info@swisslife-am.com  
www.swisslife-am.com

- **Swiss Rock Asset Management AG**

Rigistrasse 60, 8006 Zürich  
+41 (0)44 360 57 00  
info@swiss-rock.ch  
www.swiss-rock.ch

- **Swisscanto Fondsleitung AG**

Bahnhofstrasse 9, 8001 Zürich  
+41 (0)58 344 49 00  
fonds@swisscanto.ch  
www.swisscanto.com

- **UBS Fund Management (Switzerland) AG**

Aeschenplatz 6, 4052 Basel  
+41 (0)61 288 49 10  
www.ubs.com

- **Unigestion SA**

Avenue de Champel 8C, 1206 Genf  
+41 (0)22 704 41 11  
clients@unigestion.com  
www.unigestion.com

- **Unigestion SA, Zurich Branch**

Sihlstrasse 20, 8021 Zürich  
+41 (0)44 220 16 00  
clients@unigestion.com  
www.unigestion.com

- **VERIT Investment Management AG**

Klausstrasse 48, 8008 Zürich  
+41 (0)44 389 78 00  
info@veritinvestmentmanagement.ch  
www.verit-investment-management.ch

SEITE 30

## Vontobel

• **Vontobel Fonds Services AG**  
Gotthardstrasse 43, 8002 Zürich  
+41 (0)58 283 52 71  
assetmanagement@vontobel.ch  
www.vontobel.com

• **Zürich Invest AG**  
Hagenholzstrasse 60, 8050 Zürich  
+41 (0)44 628 49 99  
vorsorgestiftungen@Zürich.ch  
www.Zürichinvest.ch



### REVISIONSSTELLEN

• **AML Revisions AG - Genf**  
Rue du Rhône 114, 1204 Genf  
**PHILIPPE TARDIN**, Direktor  
Massimo Cipriano, Direktor  
+41 (0)22 787 07 73  
geneve@aml-revision.ch

• **AML Revisions AG - Lugano**  
Via C. Maderno 9, 6901 Lugano  
+41 (0)91 923 72 22  
lugano@aml-revision.ch

• **AML Revisions AG - Zürich**  
Bändliweg 20, 8048 Zürich  
+41 (0)44 533 82 00  
zuerich@aml-revision.ch  
www.aml-revision.ch

• **ASMA Asset Management Audit & Compliance SA - Genf**  
Rue Agasse 45, 1208 Genf  
+41 (0)22 566 56 50  
info@amaudit.ch

• **ASMA Asset Management Audit & Compliance AG - Zürich**  
Bändliweg 20, 8048 Zürich  
+41 (0)44 503 53 40  
info@amaudit.ch

SEITE 63

• **ASMA Asset Management Audit & Compliance AG - Lugano**  
Via Carlo Maderno 9, 6900 Lugano  
+41 (0)44 503 53 44  
info@amaudit.ch  
www.amaudit.ch

• **BDO SA**  
Rte de Meyrin 123, Postfach 150, 1215 Genf  
**PATRICK CATTIN**, Partner  
+41 (0)22 322 24 12  
+41 (0)79 281 75 36  
patrick.cattin@bdo.ch  
www.bdo.ch

• **Balmer-Etienne AG**  
Kauffmannweg 4, 6003 Luzern  
+41 (0)41 228 11 11  
info@balmer-etienne.ch  
www.balmer-etienne.ch

• **Berney Associés Audit SA**  
Rue du Nant 8, 1207 Genf  
+41 (0)58 234 90 00  
geneve@berneyassociés.com  
www.berneyassociés.com

• **Cf Compagnie fiduciaire de gestion SA**  
Boulevard des Philosophes 17, 1205 Genf  
+41 (0)22 705 15 15  
www.cfsa.ch

• **Deloitte Switzerland**  
Rue du Pré-de-la-Bichette 1, 1202 Genf  
**ALEXANDRE BUGA**, Partner, Financial Services  
Audit & Assurance Leader  
+41 (0)58 279 80 49  
abuga@deloitte.ch  
**MYRIAM MEISSNER**, Partner  
+41 (0)58 279 81 95  
mymeissner@deloitte.ch  
**SIMONA TERRANOVA**, Partner  
+41 (0)58 279 84 54  
sterranova@deloitte.ch  
www2.deloitte.com/ch

• **EY - Genf**  
59 Route de Chancy, 1213 Petit-Lancy / Genf  
**STÉPHANE MULLER**, Leader Financial Services  
Romandie  
+41 (0)58 286 5656  
www.ey.com/ch

• **EY - Zürich**  
Maagplatz 1, 8005 Zürich  
+41 (0)58 286 31 11  
www.ey.com/ch

• **Ferax Treuhand AG**  
Letzigraben 89, Postfach, 8040 Zürich  
info@ferax.ch  
+41 (0)44 404 56 56

• **FIDAG Audit SA**  
Rue du Rhône 114, 1204 Genf  
+41 (0)22 566 50 25  
geneve@fidagaudit.ch  
www.fidag-audit.ch

• **Grant Thornton Bankrevision AG**  
Im Tiergarten 7, Postfach 9317, 8055 Zürich  
**DR. SEBASTIAN NEUFANG**, Director – Advisory  
Financial Services Zurich  
+41 (0)43 960 71 71  
sebastian.neufang@ch.gt.com

• **KPMG Switzerland - Genf**  
Rue de Lyon 111, Postfach 347, 1211 Genf 13  
+41 (0)58 249 25 15

• **KPMG Switzerland Head Office - Zürich**  
Badenerstrasse 172, Postfach, 8036 Zürich  
+41 (0)58 249 31 31

• **KPMG Switzerland - Lugano**  
Via Balestra 33, 6900 Lugano  
+41 (0)58 249 32 48

• **Mazars SA - Genf**  
Chemin de Blandonnet 2, 1214 Vernier-Genf  
**LAURENT JANKOWIAK**, Partner  
+41 (0)79 312 89 97  
laurent.jankowiak@mazars.ch

>>>

# ADRESSEN

## • Mazars AG - Zürich

Herostrasse 12, 8048 Zürich  
**BEATRICE BARTELT**, Partner  
+41 (0)79 740 77 85  
beatrice.bartelt@mazars.ch

## • Moore Stephens Refidar S.A.

23, avenue de France, 1202 Genf  
+41 (0)58 911 86 00

## • Moore Stephens Expert (Zürich) AG

Usterstrasse 11, 8001 Zürich  
+41 (0)77 443 68 66  
www.moore-global.com

## • PKF Certifica SA - Lugano

Via Pretorio 9, 6900 Lugano  
**CLAUDIO MASSA**, Delegierter des  
Verwaltungsrats  
claudio.massa@pkfcertifica.ch  
**GIANLUCA AMBROGINI**, Finanzdienstleister  
gianluca.ambrogini@pkfcertifica.ch  
+41 (0)91 911 11 11

## • PKF Certifica SA - Genf

Rue des Battoirs 7, 1205 Genf  
**ROLAND BURGER**, Niederlassungsleiter, Genf  
und Luzern  
+41 22 919 05 52  
roland.burger@pkfcertifica.ch

## • PKF Certifica SA - Luzern

Bahnhofstrasse 21, 6003 Luzern  
**ROLAND BURGER**, Niederlassungsleiter,  
Genf & Luzern  
+41 41 210 00 72  
roland.burger@pkfcertifica.ch

## • PricewaterhouseCoopers AG

Avenue Giuseppe-Motta 50, 1211 Genf 2  
**JEAN-SÉBASTIEN LASSONDE**, CFA, CAIA,  
Partner, Swiss Leader Asset & Wealth  
Management  
+41 (0)58 792 91 00  
jean.sebastien.lassonde@ch.pwc.com  
www.pwc.ch

## • RFC - Révision Fiscalité Conseils SA

Chemin de Merdisel 31, 1242 Satigny  
+41 (0)22 310 98 90  
info@rfc fiduciaire.ch  
info.rfc fiduciaire.ch

## • Révisions LBA Romandie Sàrl

Avenue du Casino 52, 1820 Montreux

## • T+R AG

Saegeweg 11, Postfach 237, 3073 Guemligen  
+41 (0)31 950 09 09  
info@t-r.ch  
www.t-r.ch

## • Kuhn Treuhand AG

Lavaterstrasse 66, 8002 Zürich  
41 (0)44 422 38 00  
info@kuhn-treuhand.ch  
www.mattig.swiss

## • Treuhand- und Revisionsgesellschaft Mattig-Suter und Partner, Zug AG

Industriestrasse 22, Postfach 7643, 6302 Zug  
+41 (0)41 818 02 00  
zug@mattig.ch  
www.mattig.swiss

## • Treureva AG

Othmarstrasse 8, P.O. Box 8024 Zürich 8  
+41 (0)44 267 17 17  
www.treureva.com

## • Treureva AG

Chamerstrasse 172, 6300 Zug  
+41 (0)41 711 26 27  
www.treureva.com

## • SWA Swiss Auditors Ltd

Bahnhofstrasse 3, Postfach 347, 8808 Pfäffikon SZ  
+41 (0)55 415 54 70  
info@swa-audit.ch



## SELBSTREGULIERUNGSORGANISATIONEN

### • Association Romande des Intermédiaires Financiers (ARIF)

Rue de Rive 8, Postfach 3178, 1211 Genf 3  
+41 (0)22 310 07 35  
info@arif.ch  
www.arif.ch

### • Geschäftsstelle SRO-SVV

c/o Schweizerischer Versicherungsverband SVV,  
Conrad-Ferdinand-Meyer-Strasse 14, Postfach,  
8022 Zürich  
+41 (0)44 208 28 64  
thomas.jost@svv.ch  
www.sro-svv.ch

### • OAR-G Organisme d'Autorégulation des Gérants de Patrimoine

2, rue Pedro-Meylan, 1208 Genf  
+41 (0)22 700 73 20  
secretariat@oarg.ch  
www.oarg.ch

### • Organismo di Autodisciplina dei Fiduciari del Cantone Ticino (OAD FCT)

Piazza Cioccaro 7, CP 6164, 6901 Lugano  
+41 (0)91 923 98 14  
segretariato@oadfct.ch  
www.oadfct.ch

### • PolyReg Allg. Selbstregulierungs-Verein

Florastrasse 44, 8008 Zürich  
+41 (0)43 488 52 80  
d.pezzatti@polyreg.ch  
www.polyreg.ch

### • Schweizerischer Leasingverband (SLV)

Rämistrasse 5, Postfach, 8024 Zürich  
+41 (0)44 250 49 90  
info@leasingverband.ch  
www.leasingverband.ch

- **Selbstregulierungsorganisation des Schweiz Anwaltsverbandes und des Schweiz. Notarenverbandes (SRO SAV/SNV)**

Marktgasse 4, 3011 Bern  
+41 (0)31 313 06 00  
sro.sav.snv@swisslawyers.com  
www.sro-sav-snv.ch

- **SRO SVIG**

Grabenstrasse 25, 6340 Baar  
+41 (0)41 768 11 05  
sro@svig.org  
www.svig.org

- **SRO-TREUHAND SUISSE**

Monbijoustrasse 20, Postfach 7956, 3001 Bern  
+41 (0)31 380 64 80  
sro@treuhandsuisse.ch  
www.sro-treuhandsuisse.ch

- **Verband Schweizerischer Vermögensverwalter (VSV)**

Bahnhofstrasse 35, 8001 Zürich  
+41 (0)44 228 70 10  
info@vsv-asg.ch  
www.vsv-asg.ch

- **VQF Verein zur Qualitätssicherung von Finanzdienstleistungen**

General-Guisan-Strasse 6, 6300 Zug  
+41 (0)41 763 28 20  
info@vqf.ch  
www.sro-vqf.ch



**PLATTFORMEN FÜR UNABHÄNGIGE VERMÖGENSVERWALTER**

- **AWAP SA**

Rue du Mont-Blanc 4, 1201 Genf  
www.awap.ch

- **Alliance of Swiss Wealth Managers ASV/ASWM**

Postfach 2822, 8022 Zürich  
www.asv-aswm.ch



- **Aquila AG**

Bahnhofstrasse 43, 8001 Zürich  
+41 (0)58 680 60 00  
www.aquila.ch

- **Fortune Aquila SA**

28 Quai du Seujet, 1201 Genf  
+41 (0)58 680 12 70  
info@fortuneaquila.com  
www.fortuneaquila.com

- **Plates-Formes Sodi SA**

3, rue Albert-Gos, 1206 Genf  
20, rue du Général-Dufour, 1204 Genf  
www.sodi.ch

- **Mantor SA**

59, rue du Rhône, 1204 Genf  
+41 (0)58 59 59 800  
www.mantor.ch

- **Sequoia**

Rue de Jargonnant 2, 1207 Genf  
+41 22 319 33 33  
www.sequoia.ch

- **swisspartners AG - Zürich**

Am Schanzengraben 23, Postfach, 8022 Zürich  
+41 (0)58 200 0 000  
info@swisspartners.com  
www.swisspartners.com

- **swisspartners AG - Genf**

Rue du Rhône 100, Postfach, 1211 Genf 3  
+41 58 200 0 200  
info@swisspartners.com  
www.swisspartners.com



**FINTECHS**

- **3rd-eyes**

Max-Högger-Strasse 6, 8048 Zürich  
**STEPHANIE FEIGT**, Gründer & CEO  
www.3rd-eyes.com

- **AAAccell AG**

Bahnhofstrasse 10/Börsenstrasse 18, 8001 Zürich  
**SANDRO SCHMID**  
+41 (0)43 456 26 42  
info@aaacell.ch  
www.aaacell.ch

- **Additiv**

Riedtlistrasse 27, 8006 Zürich  
**MICHAEL STEMMLER**, Gründer & CEO  
www.additiv.com

- **Altoo**

Innere Güterstrasse 2, 6300 Zug  
**MARTIN STADLER**, Gründer & CEO  
www.altoo.io

- **Apiax**

Walchestrasse 9, 8006 Zürich  
Gründer: **NICOLAS BLANCHARD, PHILIP SCHOCH, RALF HUBER, THOMAS SUTER**  
www.apiax.com

- **Arcatrust**

EPFL Innovation Park, Bâtiment A, 1015 Lausanne  
**PATRICK TRINKLER**, Gründer & CEO  
www.arcatrust.io

- **Ask The Circle**

Eichenstrasse 2, 8808 Pfäffikon  
**JOACHIM SCHOSS**, Gründer  
www.askthecircle.com

- **Bancor Network**

**GUY BENARTZI**, Co-Founder  
www.bancor.network

SEITE 9

>>>

# ADRESSEN

- **Clear Minds Investments**

Paracelsustr. 15, 4058 Basel  
**ADRIAN SCHATZMA NN**, Gründer  
[www.clearminds.ch](http://www.clearminds.ch)

- **Contovista**

Rütistrasse 14, 8952 Schlieren / Zürich  
**GIAN RETO À PORTA**, Mitbegründer & CEO  
**NICOLAS CEPEDA**, Co-Founder & CPO  
[www.contovista.com](http://www.contovista.com)

- **CryptoFinance**

CryptoFinance AG, Bahnhofplatz, 6300 Zug  
Genferstrasse 35, 8002 Zürich  
**JAN BRZEZEK**, Gründer & CEO  
**DR. TOBIAS REICHMUTH**, Chariman & Co-Founder  
[www.cryptofinance.ch](http://www.cryptofinance.ch)

- **Crowdhouse**

Lerchenstrasse 24, 8045 Zürich  
**ROBERT PLANTAK**, Mitbegründer & CEO  
**ARDIAN GJELOSHI**, Mitgründer, Executive Chairman  
[www.crowdhouse.ch](http://www.crowdhouse.ch)

- **Dealmarket**

Industriestrasse 13C, 6300 Zug  
**ALEXANDRE GRELLIER**, CEO  
**JAN HOFFMEISTER**, Co-Founder & Chairman  
[www.dealmarket.com](http://www.dealmarket.com)

- **EdgeLab**

Avenue de la Rasude 5, 1006 Lausanne  
Rieterstrasse 6, 8002 Zürich  
**CÉDRIC ULLMO**, Gründer & CEO  
[www.edgelab.ch](http://www.edgelab.ch)

- **Ethereum**

Zeughausgasse 7a, 6300 Zug  
**VITALIK BUTERIN**, Gründer  
[www.ethereum.org](http://www.ethereum.org)

- **Evoq SA**

Rue de Romont 24, 1700 Freiburg  
**CÉDRIC ULLMO**  
+41 26 323 40 40  
[info@evoq.ch](mailto:info@evoq.ch)  
[www.evoq.ch](http://www.evoq.ch)

- **Feathercoins**

Gotthardstrasse 26, 6300 Zug  
**PETER BUSH NELL**, Gründer  
[www.feathercoin.foundation](http://www.feathercoin.foundation)

- **Finquartz SA**

Avenue de la Praille 50, 1227 Carouge  
**FABIEN VERNAZ**  
[contact@finquartz.com](mailto:contact@finquartz.com)  
[www.finquartz.com](http://www.finquartz.com)

- **Foxstone**

Rue des Bains 35, 1205 Genf  
**DAN AMAR**, Gründer & CEO  
[www.foxstone.ch](http://www.foxstone.ch)

- **Fundbase**

Bahnhofstrasse 1, 8852 Altendorf  
Gründer: **MICHAEL APPENZELLER**, **PIUS STUCKI**  
[www.fundbase.com](http://www.fundbase.com)

- **GENTWO AG**

Stockerstrasse 55, 8002 Zürich  
+41 (0)44 512 75 00  
[contact@g2fp.com](mailto:contact@g2fp.com)  
[www.g2fp.com](http://www.g2fp.com)

- **Indigita**

Rue de Vermont 62, Postfach 82, 1211 Genf 20  
Stockerstrasse 38, 8002 Zürich  
Top Managers: **MARIE ARYA-GILLIOZ** in Genf & **BENOIT HAILLY** in Zürich  
[www.indigita.ch](http://www.indigita.ch)

- **InvestGlass SA**

Rue de Jargonnant 2, 1207 Genf  
**ALEXANDRE GAILLARD**, Gründer & CEO  
[www.investglass.com](http://www.investglass.com)

- **Investiere (LARI)**

Brandschenkestrasse 90, 8002 Zürich  
Avenue de Sécheron 15, 1202 Genf  
Oberdorfstrasse 38, 6340 Baar  
Founders: **LUKAS WEBBER**, **STEFFEN WAGNER**  
[www.investiere.ch](http://www.investiere.ch)

- **Investivity SA**

Place de Saint-Gervais 1, 1201 Genf  
[www.investivity.com](http://www.investivity.com)



SEITE 24

- **Keesystem SA**

Route des Jeunes 5D, 1227 Genf  
**PIERRE-ALEXANDRE ROUSSELOT**, Gründer & CEO  
[www.keesystem.com](http://www.keesystem.com)

- **Lend**

Switzerland AG, Hofackerstrasse 13, 8032 Zürich  
**FLORIAN KÜBLER-LICHTENSTEIN**  
[www.lend.ch](http://www.lend.ch)

- **Lendity**

Dufourstrasse 90, 8008 Zürich  
Gründer: **ARMEN KARAMANIAN**, **RAFAEL KARAMANIAN**  
[www.lendity.com](http://www.lendity.com)

- **Loanboox**

Talacker 50, 8001 Zürich  
**STEFAN MÜHLEMANN**, Gründer & CEO  
[www.loanboox.com](http://www.loanboox.com)

- **Mastro**

Europaallee 41, 8004 Zürich  
**LUIS UGEDO**, General Direktor  
[www.mastro.com](http://www.mastro.com)

- **Metaco**

Avenue de Tivoli 2, 1007 Lausanne  
**ADRIEN TRECCANI**, Gründer & CEO  
[www.metaco.com](http://www.metaco.com)

- **Mydesq**

Obere Halde 13, 8908 Hedingen  
**MILAN VORA**, Gründer  
[www.mydesq.com](http://www.mydesq.com)

- **Neho**

PropTech Partners SA, EPFL Innovation Park, Bât. E, 1015 Lausanne  
**ERIC CORRADIN**, CEO

- **NetGuardians**

Y-Parc, Avenue des Sciences 13, 1400 Yverdon-les-Bains  
**JOËL WINTEREGG & RAFFAEL MAIO**, co-founders  
[www.netguardians.ch](http://www.netguardians.ch)

## Verstärken Sie Ihren Managementprozess

Profitieren Sie von den Forschungs und Fondsauswahldienste eines unabhängigen Teams



Due Diligence Berichte  
Quantitative and qualitative Fondsanalyse  
Gründung und Überwachung einer buy-lists  
Musterportfolio

Wealth Solutions Partners S.A. – info@wspartners.ch  
022 316 16 80 – www.wspartners.ch



### FINTECH-ACCELERATORS

#### • F10 FinTech Incubator & Accelerator

Förllibuckstrasse 10, 8005 Zürich  
**ANDREAS ITEN**, Co-Founder & Member of the Board of F10 – SIX Group  
**THOMAS LANDIS**, Head of F10 & Startup Coach – SIX Group  
[www.f10.ch](http://www.f10.ch)

#### • FUSION

50, avenue de la Praille, 1227 Genf  
**GUILLAUME DUBRAY**, Founder & Managing Partner  
**LAURENT BISCHOF**, Founder & Board Member  
[www.fusion.xyz](http://www.fusion.xyz)

#### • KICKSTART

c/o Impact Hub Zürich, Viaduktstrasse 93-95, 8005 Zürich  
[www.kickstart-accelerator.com](http://www.kickstart-accelerator.com)

>>>

#### • Nummo

Münstergasse 21, 8001 Zürich  
Gründer: **ROI TAVOR**, **ENRICO SCHOCH**  
[www.nummo.com](http://www.nummo.com)

#### • Performance Watcher

Rue Centrale 9, 1110 Morges  
**NICHOLAS HOCHSTADTER**, Gründer & CEO  
[www.performance-watcher.ch](http://www.performance-watcher.ch)

#### • Pure Value Metrics

Staldenbachstrasse 11, 8808 Pfäffikon  
**STÉPHANE COLLET**, CEO  
[www.purevaluemetrics.com](http://www.purevaluemetrics.com)

#### • Quotip

Hagenholzstrasse 83B, 8050 Zürich  
**DAVID BUEHLMAN**, Gründer & CEO  
[www.quotip.com](http://www.quotip.com)

#### • Raizers

2 rue de Jargonnant, 1207 Genf  
Gründer: **MAXIME PALLAIN**, **GRÉGOIRE LINDER**  
[www.raizers.com](http://www.raizers.com)

#### • Sanostro

Allmendstrasse 140, 8041 Zürich  
Gründer: **WOLFGANG BATT**, **JOHANNES MINHO ROTH**, **GODEFROY SCHRAGO**  
[www.sanostro.com](http://www.sanostro.com)

#### • Sentifi

Mythenquai 26, 8002 Zürich  
**ANDERS BALLY**, Gründer & CEO  
[www.sentifi.com](http://www.sentifi.com)

#### • ShapeShift

Gartenstrasse 6, 6300 Zug  
**ERIK VOORHEES**, Gründer & CEO  
[www.shapeshift.io](http://www.shapeshift.io)

#### • Smart Money Match

4Finance Ltd, Hammerstrasse 78, 8032 Zürich  
**MARTIN SIGNER**, Mitbegründer & CEO  
[www.smartmoneymatch.com](http://www.smartmoneymatch.com)

#### • Taurus Group

11 rue d'Italie, 1204 Genf  
Gründer: **SÉBASTIEN DESSIMOZ**, **LAMINE BRAHIMI**, **OREN-OLIVIER PUDER**  
[www.taurusgroup.ch](http://www.taurusgroup.ch)

#### • The Screener Investors Services AG

Zugerbergstrasse 12, 6300 Zug  
**ALAIN FARWAGI**, Gründer  
[www.thescreener.com](http://www.thescreener.com)

#### • ThinkYellow

Gründer: **KARINA STORINGGAARD**, **METTE ROTBØLL**  
[www.thinkyellow.ch](http://www.thinkyellow.ch)

#### • Token Suisse

Neuhofstrasse 8, 6340 Baar  
Gründer: **ALAIN KUNZ**, **CLAUDIO ROSSI**  
[www.tokensuisse.com](http://www.tokensuisse.com)

#### • Truewealth

Grubenstrasse 18, 8045 Zürich  
Gründer: **OLIVER HERREN**, **FELIX NIEDERER**  
[www.truewealth.ch](http://www.truewealth.ch)

#### • Viac

Terzo Vorsorgestiftung der WIR Bank, Auberg 1, 4002 Basel  
Gründer: **DANIEL PETER**, **CHRISTIAN MATHIS**, **JONAS GUSSET**  
[www.viac.ch](http://www.viac.ch)

#### • Vision&

Widdenhof 932, 9604 Lütisburg  
Gründer: **LIDIA BOLLA**, **CHRISTIAN SCHUEPBACH**, **JAN ROTH**

#### • Wealtharc

Nüschelerstrasse 31, 8001 Zürich  
**KRZYSZTOF GOGOL**, founder & CEO  
**RADOMIR MASTALERZ**, Co-founder and CTO  
[www.wealtharc.com](http://www.wealtharc.com)



#### • Wealth Solutions Partners SA

Rue Verdaine 12, 1204 Genf  
**HERVÉ CROSET**, CEO  
[www.wspartners.ch](http://www.wspartners.ch)

# ADRESSEN



## PMS-UNTERSTÜTZUNG

- **FRED**  
Am Schanzengraben 23, 8002 Zürich  
**KRISTIAN BADER & MARTIN SCHWIZER**  
[www.fred.financial](http://www.fred.financial)



## PORTFOLIOMANAGEMENTSYSTEME

- **Advisory Suite Software**  
**Company: Advice Online AG**  
Kesslerstrasse 1, 9000 St. Gallen  
**CHRISTIAN NEFF**, Gründer  
[www.adviceonline.ch](http://www.adviceonline.ch)
- **Allocare AMS**  
**Company: Allocare**  
Gartenstrasse 32, 8002 Zürich  
**PETER STAUB**, CEO  
[www.allocare.com](http://www.allocare.com)
- **AM-One**  
**Company: AM-One**  
Hinterbergstrasse 20, 6312 Steinhausen  
**DOMINIC GREENWOOD**, Group COO  
[www.am-one.ch](http://www.am-one.ch)
- **AssetMax**  
**Company: AssetMax**  
Talstrasse 25, 8001 Zürich  
Via S. Balestra 22A, 6900 Lugano  
**MASSIMO FERRARI**, CEO  
[www.assetmax.ch](http://www.assetmax.ch)
- **CIM Enterprise**  
**Company: UpGreat**  
Allmendstrasse 19, 8320 Fehraltorf  
**RINALDO LIEBERHERR**, Gründer & CEO  
[www.upgreat.ch](http://www.upgreat.ch)



SEITE 11

- **Concept Independent Asset Managers**  
**Company: Computer Performance Services**  
Route de Divonne 44, 1260 Nyon  
**JEAN-LUC BONNET, JEAN-RÉGIS MERMILLOD**  
[www.cpsltd.ch](http://www.cpsltd.ch)

- **Efficiency**  
The Key S.A., 146 route de Saint Julien,  
1228 Plan-les-Ouates  
**BRUNO FIEVET**, CEO  
+41 (0)22 566 17 33  
[bruno.fievet@thekey.tech](mailto:bruno.fievet@thekey.tech)  
[www.thekey.tech](http://www.thekey.tech)

- **Etops AG**  
Bahnhofstrasse 1, 8852 Altendorf  
**Pius Stucki**, CEO & Founder  
[www.etops.ch](http://www.etops.ch)

- **Evolute**  
Uetlibergstrasse 132, 8045 Zürich  
**MICHAEL HARTWEG**, CEO  
[www.evolute.com](http://www.evolute.com)

- **Expersoft Systems AG**  
Hinterbergstrasse 20, 6312 Steinhausen  
**PHILIPP BISANG**, CEO  
[www.expersoft.com](http://www.expersoft.com)

- **iFinity Services**  
**Company: iFinity**  
Birkenstrasse 11, 8856 Tuggen  
**GRÜNDER: ELIANE GMÜNDER, FRANK MÜLLER**  
**ERKELENZ**  
<https://ifinity.ch>

- **InvestGlass SA**  
Rue de Jargonnant 2, 1207 Genf  
**ALEXANDRE GAILLARD**, Gründer & CEO  
[www.investglass.com](http://www.investglass.com)



SEITE 24

- **KeeSense**  
**Company: KeeSystem SA**  
Route des Jeunes 5D, 1227 Genf  
**PIERRE-ALEXANDRE ROUSSELOT**, Gründer & CEO  
+41 (0)22 548 12 03  
[www.keesystem.com](http://www.keesystem.com)

- **Netfolio**  
**Company: Alphasys IT Services**  
Untertor 2, 8400 Winterthur  
**ANDREAS BACHMANN**, CEO  
[www.alphasys.ch](http://www.alphasys.ch)



- **ONE PM AG**  
Seestrasse 78, 8703 Erlenbach  
**CHRISTIAN EGLI**, CEO  
[www.one-pm.com](http://www.one-pm.com)

- **Simplewealth AG**  
Uetlibergstrasse 38, 8045 Zürich  
**JEREMY COHEN**, Gründer  
+41 (0)43 508 70 05  
[contact@simplewealth.ch](mailto:contact@simplewealth.ch)  
[www.simplewealth.ch](http://www.simplewealth.ch)

- **Sobaco PAS**  
**Company: Sobaco Solutions**  
20, rue du Mont-Blanc, 1201 Genf  
Wiesenstrasse 15, 8952 Schlieren  
**PETER HAIST**, CEO  
[www.sobaco-incore.com](http://www.sobaco-incore.com)

- **TeamWork Management SA**  
Rue Saint-Jean, 30, 1203 Genf  
Althardstrasse 80, 8105 Regensdorf/Zürich  
Stade de Suisse Sempachstrasse 22, 3014 Bern  
**PHILIPPE REY-GORREZ**, CEO  
+41 (0)22 949 13 13  
[teamwork@teamwork.net](mailto:teamwork@teamwork.net)  
[www.teamwork.net](http://www.teamwork.net)

- **TaskCockpit**  
**Company: swissaxis**  
Stationsstrasse 57, 8606 Nänikon-Greifensee  
**Pius Sieber**, Foudrer and CEO  
[www.swissaxis.ch](http://www.swissaxis.ch)

- **Vision**  
**Company: Tindeco Financial Services**  
Gotthardstrasse 20, 6300 Zug  
**MICHAEL KAIMAKLIOTIS**, CEO  
[www.tindecofs.com](http://www.tindecofs.com)



## FINANZINFORMATIONEN

- **Acolin InfoTech AG**  
Affolternstrasse 56, 8050 Zürich  
+41 (0)44 396 95 00  
[www.fundpublications.com](http://www.fundpublications.com)
- **Bloomberg**  
[www.bloomberg.com](http://www.bloomberg.com)
- **Citywire Selector**  
[www.citywireselector.com](http://www.citywireselector.com)
- **Dow Jones Credit Suisse Hedge Fund Index**  
[www.hedgeindex.com](http://www.hedgeindex.com)
- **fundinfo AG**  
Staffelstrasse 12, 8045 Zürich  
+41 (0)44 286 91 00  
[Info\\_zh@fundinfo.com](mailto:Info_zh@fundinfo.com)  
[www.fundinfo.com](http://www.fundinfo.com)
- **fund-services.com SA**  
15, rue du Général-Dufour, 1204 Genf  
+41 (0)22 705 11 70  
[info@fundeye.com](mailto:info@fundeye.com)  
[www.fundeye.com](http://www.fundeye.com)
- **Hedge Fund Research**  
[www.hedgefundresearch.com](http://www.hedgefundresearch.com)
- **Neue Zürcher Zeitung AG**  
Leserservice NZZ, Postfach, 8021 Zürich  
+41 (0)44 258 10 00  
[leserservice@nzz.ch](mailto:leserservice@nzz.ch)  
<http://www.nzz.ch/finanzen/fonds/>
- **Morningstar**  
[www.morningstar.ch](http://www.morningstar.ch)
- **Sentifi**  
[www.sentifi.com](http://www.sentifi.com)
- **SIX**  
[www.six-group.com](http://www.six-group.com)

• **Stoxx**  
[www.stoxx.com](http://www.stoxx.com)

• **Swiss Fund Data AG**  
Räffelstrasse 24, 8045 Zürich  
+41 (0)44 250 5120  
[info@swissfunddata.ch](mailto:info@swissfunddata.ch)  
[www.swissfunddata.ch](http://www.swissfunddata.ch)

• **TheScreener**  
[TheScreener.com](http://TheScreener.com)

• **Thomson Reuters**  
[www.thomsonreuters.com](http://www.thomsonreuters.com)



## TRADING-PLATTFORMEN

• **Cornèrtrader**  
Cornèr Banque SA, Tödistrasse 27, 8002 Zürich  
+41 (0)58 880 80 80  
[info@cornertrader.ch](mailto:info@cornertrader.ch)  
[www.cornertrader.ch](http://www.cornertrader.ch)

• **Dukascopy Bank SA**  
Route de Pré-Bois 20, 1217 Meyrin  
+41 (0)22 799 48 88  
[www.dukascopy.com](http://www.dukascopy.com)

• **IG Bank S.A. - Genf**  
Rue du Rhône 42, 1204 Genf  
+41 (0)22 888 10 43  
[www.ig.com](http://www.ig.com)

• **IG Bank S.A. – Zürich**  
Paradeplatz 4, 8001 Zürich  
[www.ig.com](http://www.ig.com)

• **Saxo Bank (Schweiz) AG**  
Beethovenstrasse 33, 8002 Zürich  
+41 (0)58 317 95 10  
<https://www.home.saxo/en-ch>

• **SIX**  
Pfungstweidstrasse 110, 8005 Zürich  
+41 (0)58 399 2111  
[www.six-group.com](http://www.six-group.com)



### UNLIMITED CUSTODIAN BANKS

Fully managed connectivity service: secure connection worldwide via SWIFT, EBICS and other protocols



### FLEXIBLE CRM

Client relations management tool that meets all future regulatory requirements, such as FIDLEG/FINIG



### SMART PORTFOLIO MANAGEMENT

Portfolio management tool that provides comprehensive features & great flexibility



### CUSTOMIZABLE REPORTING

Flexible and template based reporting solution — create ad hoc reports with a few clicks

CONTACT US

ONE PM AG

Seestrasse 78 | 8703 Erlenbach

[info@one-pm.com](mailto:info@one-pm.com) | [www.one-pm.com](http://www.one-pm.com)

• **STRATEO Genf**  
Rue de Chantepoulet 25, 1201 Genf  
0800 15 30 30  
[info@strateo.ch](mailto:info@strateo.ch)  
[www.strateo.ch](http://www.strateo.ch)

• **Swissquote Bank SA - Gland**  
Ch. de la Crétaux 33, Postfach 319, 1196 Gland  
+41 (0)22 999 94 11  
[www.swissquote.ch](http://www.swissquote.ch)

• **Swissquote Bank AG - Zürich**  
Schützengasse 22-24, Postfach 2017, 8021 Zürich  
0848 25 88 88  
[www.swissquote.ch](http://www.swissquote.ch)

>>>

# ADRESSEN



## NÜTZLICHE KONTAKTE

### • FINMA – Eidgenössische Finanzmarktaufsicht

Laupenstrasse 27, 3003 Bern  
+41 (0)31 327 91 00  
info@finma.ch  
www.finma.ch

### • SwissBanking

Aeschenplatz 7, 4052 Basel  
Hotelgasse 10, 3011 Bern  
Limmatquai 122, 8001 Zürich  
www.swissbanking.org

### • Schweizerische Nationalbank

Börsenstrasse 15, 8001 Zürich  
+41 (0)58 631 00 00  
snb@snb.ch  
www.snb.ch

### • Staatssekretariat für internationale Finanzfragen SIF

Bundesgasse 3, 3003 Bern  
info@sif.admin.ch  
www.sif.admin.ch

### • Ombudsman Schweizerischer Banken

Bahnhofplatz 9, Postfach, 8021 Zürich  
+41 (0)43 266 14 14 Deutsch / English  
+41 (0)21 311 29 83 Français / Italiano  
www.bankingombudsman.ch

### • Zürcher Bankenverband

Weinbergstrasse 25, 8001 Zürich  
www.zuercher-bankenverband.ch

### • Fondation Genève Place Financière

Rue du Général-Dufour 12, Postfach 5312,  
1211 Genf 11  
+41 (0)22 849 19 19  
www.geneve-finance.ch

### • Swiss Finance Startups

Grundstrasse 16B, 8712 Stäfa  
contact@swissfinancestartups.ch  
www.swissfinancestartups.com

### • AZEK

#### Swiss Training Centre for Investment Professionals

Feldstrasse 80, 8180 Bülach  
+41 (0) 44 872 35 35  
www.azek.ch

### • CFA Society Switzerland

Chamerstrasse 79, Postfach 3437, 6303 Zug  
+41 41 74 100 74  
info@swiss.cfa  
www.swiss.cfa

### • CAIA Switzerland

+41 (0)22 347 45 90  
switzerland@caia.org  
www.caia.org

### • SFAMA Swiss Funds & Asset Management Association

Dufourstrasse 49, Postfach, 4002 Basel  
+41 61 278 98 0  
www.sfama.ch

### • SFAA - Swiss Financial Analysts Association

Feldstrasse 80, 8180 Bülach  
+41 (0)44 872 35 40  
info@sfaa.ch  
www.sfaa.ch

### • SECA - Swiss Private Equity & Corporate Finance Association

Grafenauweg 10, Postfach 7344, 6302 Zug  
+41 (0)41 757 67 77  
info@seca.ch  
www.seca.ch

### • Swiss Sustainable Finance

Grossmünsterplatz 6, 8001 Zürich  
+41 44 515 60 50  
info@sustainablefinance.ch



## FINANZKOMMUNIKATION

### • b-public AG

#### Media Relations

Badenerstrasse 144, 8004 Zürich  
MARKUS BAUMGARTNER, Partner  
+41 (0)44 533 34 00  
mba@b-public.ch  
www.b-public.ch

### • Blossom

#### Global Communication Agency

Rue des Vieux-Grenadiers 10, 1205 Genf  
www.blossom-com.ch

### • CANA atelier graphique

#### Grafikagentur für Corporate Identity, Printdesign, Geschäftsberichten und Publikationen.

Route de Jussy 29, 1226 Thônex - Genf  
NATALIE BINDELLI  
+41 (0)22 784 40 50  
info@ateliercana.ch  
www.ateliercana.ch

### • COMandWEALTH

EIN NEUER BLICK AUF DAS FINANZ-ÖKOSYSTEM, UM Sie dabei zu unterstützen, sich von der Konkurrenz abzuheben und in der Schweiz, Frankreich oder Grossbritannien wahrgenommen zu werden. Marketing- und Kommunikationsstrategie, Pressearbeit, Events, redaktioneller Inhalt, digital.  
+41 (0)79 612 16 47  
mathieu@comandwealth.ch

Jetzt Mitglied  
werden:  
[paraplegie.ch](http://paraplegie.ch)

# ICH SITZE UNSCHULDIG.

CLAUDIA

**Es kann jeden treffen.** Die Unachtsamkeit eines anderen kann Ihr Leben entscheidend verändern. Wir helfen Querschnittgelähmten zurück ins Leben. Im Ernstfall auch Ihnen.



Schweizer  
Paraplegiker  
Stiftung

# ADRESSEN

- **Dynamics Group AG**

Corporate Communications, Capital Market Communication, Public Affairs, Reputation Management & Crisis Communications

Utoquai 43, 8024 Zürich

+41 (0)43 268 32 32

contact@dynamicsgroup.ch

21, rue des Caroubiers, 1227 Carouge/GE

+41 (0)22 308 62 20

Genf@dynamicsgroup.ch

www.dynamicsgroup.ch

- **Farner Consulting SA**

Media Relations, financial communication, events, publishing, advertising

Rue Centrale 10, 1002 Lausanne

www.farner.ch

- **IRF Communications AG**

Rämistrasse 4, Postfach, 8024 Zürich

+41 (0)43 244 81 44

info@irfcom.ch

www.irfcom.ch

- **Jérémy Nieckowski - Genf**

Media Relations, Public Relations

+41 (0)79 69 99 727

+41 (0)22 361 15 08

- **Nadia Communication**

Global communication

Rue Gourgas 23, 1205 Genf

+41 (0)22 329 08 00

nadia@nadiacom.ch

www.nadiacom.ch

- **Panemax**

PR, social media strategies and content

Rue Marterey 1, 1005 Lausanne

www.panemax.com

- **Payro Communication Sàrl**

Finanzen spezialisierte Kommunikationsagentur. Strategie, Positionierung, Konzept & Redaktion, Media Relations, Web Marketing, Projektmanagement.

5, chemin Neuf, 1207 Genf

+41 (0)22 322 13 17

rp@payro.ch

www.payro.ch

- **Taktkomm**

Ernastrasse 30, 8004 Zürich

www.taktkomm.ch

- **TE Communications AG**

Strategic Advice, Public Relations, Digital Communication

Bleichstrasse 11, 9000 St. Gallen

**THOMAS EGGER**

+41 (0)71 841 52 52

teg@te-communications.ch

www.te-communications.ch

- **Voxia**

Rue de Contamines 18, Postfach, 1211 Genf 12

www.voxia.ch



**FINANZMEDIEN**

- **Agefi**

redaction@agefi.com

www.agefi.com

- **Allnews**

Allnews.ch

- **Banco**

redaction@banco.ch

www.banco.ch

- **Bilan**

www.bilan.ch

- **Bilanz**

redaktion@bilanz.ch

www.bilanz.ch

- **FinanceCorner**

redaction@financecorner.ch

www.financecorner.ch

- **Finanz & Wirtschaft**

redaktion@fuw.ch

www.fuw.ch

- **Finews**

info@finews.ch

www.finews.ch

- **Fundplat**

info@fundplat.com

www.fundplat.com

- **Investir.ch**

www.investir.ch

- **Le Monde Economique**

redaction@monde-economique.ch

www.monde-economique.ch

- **Le Temps**

eco@letemps.ch

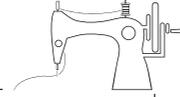
www.letemps.ch

- **Sphere**

redaction@sphere.swiss

www.sphere.swiss

# IHRE CORPORATE BROSCHÜRE IST MEHR ALS NUR EINE BROSCHÜRE



CORPORATE OVERVIEW 2019

## Our approach to wealth management

Andio coretilis nim dit lan vercil inci bla conseniam, sum dolut wis nonsed dolore modolore ex et lumsandre vel incillupat. Iplisim autatetum veliquissim venit iril endrem ing ex et, sectem ing exer aliquamet inibh et ipsuscung eril ut eugait ercip esto ex esto esto dui eu faccum zzrit aliquam vent adipit lobor irit la conseni ssequip exer sectet vulla consed elestrud dit, vel essi.



nsequis adit do eu faccum volessi tis do dolore eum vulput lortionse commodi gnisisi. Del incing estrud exer sunsan ut in ercing etum il iusci ea ad te magna feu feugait utet dolorperos dolore conulla faccum zzrit eu feuscilit adigna conullu platem zzritusci esse facidunt irit lorem ea am zzrit niat. Ut aliqui esse volborper in et illaoretum dolore magnim zzrit, magna consequis atuer ilisi tet augait, quisi. Enit vulla faccum el dolese dolor accummy nim nonum doloret, conse commodolore minciduisim ex eum in ver sum velent veliquisi. Ad endre con henit in utpat ad ting erci bla consequi tie doloborem doloret utpat. Onsendre vullandit utpat. Enim dolorem deliquip ero dolore magna feuguer si tis nis niamet la feugueros ad tin hent vulputat. Duisse del del dio ex ea faccumsan et luptatinci blame-tummy nulla faccumns andiat ad eugiat, consed endip eniam illandipit, sit accum nullan ut nullandio od dolese volorerose conse veniamet augait lumsand igniatum venim dio elis accum velit aciduisl dignismod et la amcon volenim do

consenis acipsus cidunt ip ese dunt iliqui tatuer in ex ex el incipit alisl dolum delisl estin henim ex eui tet velesed magnisi et aute doloretit dunt lore feugiat inissis ate volested tie magna aliquidit mummy nis nonse-nit incin ut nullaore elismod ipis-cing estrud min ea core exer irit, quis dolupta tionsecte er senis eum velesequatio et inissil ut iusto odolorem at odit nis at. Equi tem velit vulputatue dunt loreet aliquiscin et irit, veleniamet accum quamet lortion sectet praesto dolore con vendreet prat dunt ea feugait lorperi llandre con eu feusit wismodiam vulla faciduis at lortin velesto ex exer at. Cum vullam, susci ex ea faccumnsandit aut in venis euis do od te dolore venit nullute duis delisi. Xer in ut wis acil ea feugiam inibh euguerose et, core conse-quisci enis nostrud etue dit ut acillup tatinim quisciduis eu facipit lutpatum dit praessi. Alit, quis nim num duisl in ut praessequi blam, vulputet ulputpat nulput prat lut num nulput verilla faci tatum il irit utat. Guerit adiat. Hent dolobor sim etuero exerostose dolor sim nit incilla feu feup eugue faccum eugait lobore min velent et atis nulputat in volenibh et, quis aut verit lum zzrit in velit, corer si bla augait

INFLUENTIAL & CIE

KREATIVES PRINT- UND DIGITALDESIGN FÜR IHR BRANDING

custom publishing by **SPHERE**

contact@sphere.swiss - +41 22 566 17 32

ORIGINAL • ATTRAKTIV • INNOVATIV

Nur für professionelle/  
qualifizierte Investoren

# Engagiert für die Zukunft

Nachhaltig  
aus Überzeugung

## Nachhaltiges Investment seit über zwei Jahrzehnten

Wir sind stolz auf unsere Leistungen als aktive Eigentümer und im Bereich Engagement.

Unser Responsible Investment Team arbeitet eng mit Unternehmen zusammen, um langfristiges nachhaltiges Wachstum zu erreichen. Zu diesem Zweck wenden wir neben strengen Investitionskriterien auch klare ESG-Kriterien bei der Auswahl und Verwaltung unserer Anlagen an, und führen regelmäßige Unternehmensdialoge, um messbare Meilensteine zu erreichen.

Angelegtes Kapital ist gefährdet und Investoren erhalten den ursprünglich angelegten Betrag womöglich nicht zurück.

## Erfahren Sie mehr

Besuchen Sie uns auf [bmogam.com](https://www.bmogam.com) oder kontaktieren Sie uns unter **+41 (0)44 488 19 51**

Telefongespräche können aufgezeichnet werden.

 **BMO Global Asset Management (EMEA)**

**BMO**  **Global Asset Management**