



Verband Schweizerischer Vermögensverwalter | VSV
Association Suisse des Gestionnaires de fortune | ASG
Associazione Svizzera di Gestori patrimoniali | ASG
Swiss Association of Wealth Managers | SAM

YEARBOOK

20

23





Tobias Straumann:
«Es ist wichtig, dass man bei der Regulierung nicht über-treibt.»

Die vier Pfeiler des VSV: Rückblick und Ausblick.

Die Partner des VSV: ihre Visionen und Analysen.

4

8

14

Editorial Wort des Präsidenten	3
Interview mit Prof. Dr. Tobias Straumann, Wirtschaftshistoriker	4
VSV	
Tätigkeitsbericht 2023 & Tätigkeitsprogramm 2024	8
Mitgliedschaft und Aktivitäten	11
Organisation	13
Partnermitglieder	14
Ein ereignisreiches Jahr für den Finanzplatz Schweiz	28

Impressum
Herausgeber: Verband Schweizerischer Vermögensverwalter | VSV
Gestaltung: furrerhugi. ag, Bern
Cover: Eden Mizrahi

Ein Blick auf die Vermögensverwaltung im Jahr 2023

Das Jahr 2023 endete für die Branche mit einer positiven Bilanz, denn alle Vermögensverwalter, die an der Fortsetzung ihrer Tätigkeit interessiert sind, haben nun die erforderlichen Schritte unternommen und sich an die neuen regulatorischen Anforderungen angepasst. Bei einigen von ihnen laufen bereits die jährlichen Kontrollen zur Einhaltung des FIDLEG, des FINIG und des GwG.

Der VSV ist erfreut, dass mehr als zwei Drittel seiner Mitglieder über eine FINMA-Bewilligung verfügen. Entsprechend den künftigen Entwicklungen wird der Verband mit seinem Fachwissen und seinen Dienstleistungen seine Mitglieder weiterhin tatkräftig unterstützen und die Interessen des Berufsstandes verteidigen.

Wir verzeichnen ein wachsendes Interesse an den Aktivitäten und Schulungen des VSV, die im Jahr 2023 mehr als 15'000 Teilnahmen verzeichneten. Durch unsere Positionierung konnten wir von einem Netzwerk hochrangiger Experten und Partner profitieren, die einen wertvollen Beitrag zur Vielseitigkeit und zum Erfolg unserer Veranstaltungen geleistet haben.

Durch unsere Positionierung verpflichten wir uns auch, die Beziehungen zwischen Depotbanken und Vermögensverwaltern zu fördern, indem wir einen aktiven Rahmen für den Austausch bieten.

In einem Interview erläutert Professor Tobias Straumann von der Universität Zürich in diesem Bericht den Schweizer Finanzplatz aus historischer Perspektive. Insbesondere hebt er die Diversifizierung hervor, die dem Finanzplatz eine gewisse Widerstandsfähigkeit verleiht.

Herausforderungen verschiedener Art bleiben für unseren Berufsstand weiterhin aktuell, aber wir sind überzeugt, dass wir mithilfe unserer dynamischen Beziehungen und Partnerschaften in der Lage sein werden, adäquate Lösungen anzubieten.

Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen bei der Lektüre unseres Yearbook 2023 und freue mich auf die kommenden Ereignisse in unserem Verband.

Serge Pavoncello
Präsident VSV



«Die Rahmenbedingungen für die Vermögen sind wichtig, aber es zählen auch die hohe Lebensqualität, die guten Schulen, die funktionierende Infrastruktur und die schönen Berge.»

«Ein vielfältiges Biotop ist wesentlich robuster»

Der Finanzplatz Schweiz hat international an Bedeutung verloren. Das sagt der renommierte Wirtschaftshistoriker Tobias Straumann. Der Professor der Universität Zürich sieht diese Entwicklung als alternativlos. «Aber man hätte durchaus früher merken können, dass der Wind dreht.» Straumann warnt vor der wachsenden Regulierung und spricht sich für Vielfalt in der Vermögensverwaltung aus.

Herr Professor Straumann, wie wichtig ist der Finanzplatz für die Schweiz und für die Schweizer Wirtschaft? Wie hat sich die Bedeutung aus wirtschaftshistorischer Perspektive entwickelt?

Der Finanzplatz ist zwar wichtig, aber er hat ganz klar an Bedeutung verloren. Das ist nicht aussergewöhnlich. Das entspricht einfach wieder dem Zustand vor dem Ersten Weltkrieg, als die Schweiz zwar einen internationalen Finanzplatz hatte, aber eindeutig in der zweiten Liga in Europa und weltweit spielte. Das 20. Jahrhundert war für den Schweizer Finanzplatz eine aussergewöhnliche Phase, als man in der ersten Liga mitwirkte. Diese Zeit ist zu Ende.

Warum? Hat die Schweiz Fehler gemacht? Oder war diese Entwicklung alternativlos?

Ich denke, das hat wenig mit der Schweiz und viel mit der internationalen Konstellation zu tun. So gesehen ist der «Abstieg» alternativlos. Aber man hätte durchaus früher merken können, dass der Wind dreht. Nach dem Ende des Kalten Krieges hat sich vor allem die Rolle der USA stark verändert. Ab den 1990er-Jahren hat Amerika begonnen, weniger Rücksicht auf die neutralen Partner im westlichen Lager zu nehmen. In der Folge hat sich mehrfach manifestiert, dass die Schweiz und auch andere europäische Länder die Entschlossenheit der USA zu wenig ernst genommen haben. Bis heute unterschätzen wir, dass die USA ihre eigene Agenda haben.

Die Schweiz steht regelmässig international unter Druck, wenn es um Steueroasen oder ums Bankgeheimnis geht respektive ging. Davon profitieren wiederum andere Finanzplätze. Zum Beispiel die USA.

Wir sollten uns mit den kleineren Finanzplätzen vergleichen, mit Luxemburg oder Singapur, die ebenfalls auf Druck der USA ihre Regulierung verschärft haben. Dass Singapur trotz ähnlicher Regulierung viel stärker als die Schweiz zugelegt hat, lässt sich hauptsächlich mit dem Wachstum Asiens und der Instabilität der Nachbarländer erklären. Vor allem aus China kommt viel Geld, weil sich dort die politische Situation verschlechtert hat.

Hat in dem Fall der Schweizer Finanzplatz an Stabilität verloren?

Das glaube ich nicht. Wir hatten zwar innert 15 Jahren zwei Grossbanken-Rettungen und 2009 das Ende des Bankgeheimnisses, aber das hat die Stabilität kaum tangiert. Entscheidend für den Aufstieg des Schweizer Finanzplatzes war die Destabilisierung Europas durch den Ersten Weltkrieg. Damals stiegen die verwalteten ausländischen Vermögen in der Schweiz massiv an. Dasselbe wiederholte sich mit dem Zweiten Weltkrieg. Und auch während des Kalten Krieges blieb die Angst vor Enteignungen und vor Inflation in den 1970er-Jahren virulent. Nach dem Fall der Mauer ist Europa stabiler geworden. Das hat die Stellung des Schweizer Finanzplatzes fundamental verändert.

Lange Zeit war das Bankwesen der Stolz der Schweiz, die DNA der Schweiz. Ist das heute nicht mehr der Fall?

Nein, das ist nicht mehr so. Und ich bin auch nicht überzeugt, ob es je so war. Klar, im Ausland wusste man, dass die Schweiz starke Banken hat und dass es das Bankgeheimnis gibt. Aber es war nie das, was die Schweiz wirklich ausgemacht hat. Gerade die Abschaffung des Bankgeheimnisses erfolgte deshalb ziemlich geräuschlos, es gab kaum Proteste. Unsere direkte Demokratie, der Föderalismus, die Mehrsprachigkeit, die Berge sind viel wichtiger für das Schweizer Selbstverständnis als die Vermögensverwaltung für ausländische Kunden.

Hat sich denn durch den angelsächsischen Einfluss und durch das Investment Banking das Berufsbild der Vermögensverwalter verändert?

Ja, das hat sich schon verändert. Investment Banking ist eine sehr anspruchsvolle Tätigkeit – und aus der Schweiz heraus nicht ganz einfach zu betreiben. Die grossen Finanzplätze in New York und London sind da besser aufgestellt. Das kurzfristige Transaktionsgeschäft entspricht nicht der schweizerischen Tradition, die Kultur ist angelsächsisch geprägt. Die Schweiz war immer gut im Kreditgeschäft und in der Vermögensverwaltung. Wir müssen nun eine neue Balance finden, nachdem sich zweimal gezeigt hat, dass eine Schweizer Grossbank mit ihrem internationalen Geschäft nicht richtig zurechtgekommen ist.

Also von den Bankern wieder zurück zu den Banquiers?

Wir dürfen die Vergangenheit nicht idealisieren. Was hiess früher Vermögensverwaltung für ausländische Kunden? Kein Wettbewerbsdruck, keine hohe Erwartung an die Performance, denn als Kundin oder Kunde konnte man durch Steuerhinterziehung schon genug profitieren. Heute ist das wesentlich anspruchsvoller, volatiler, schwieriger. Es herrscht Wettbewerb, die Margen sind kleiner, die enormen regulatorischen Vorteile gibt es nicht mehr. Ich trauere dieser Zeit nicht nach und begrüsse die heutige Situation. Die Schweizer Banken und Vermögensverwalter konnten sich etablieren und profilieren, aber auf einem tieferen Niveau als früher.

Überspitzt gesagt: Der Finanzplatz Schweiz hat stets von Krisen und Kriegen profitiert.

Ja, historisch gesehen stimmt das. Allerdings flossen ausländische Vermögen meist erst nach diesen Ereignissen vermehrt in die Schweiz. Die mittelfristige Schockwirkung war ausschlaggebend.

Jetzt haben wir erneut eine sehr angespannte geopolitische Situation.

Richtig. Schauen wir mal, wie es sich entwickelt. Die Kombination von Stabilität und Bankgeheimnis war für die Schweiz sehr vorteilhaft. Aber diese Kombination wird nicht mehr zurückkommen. Andererseits ziehen weiterhin viele vermögende Leute in die Schweiz: aus Deutschland oder jetzt auch aus Norwegen.

Sie kommen also in die Schweiz wegen des Finanzplatzes, wegen der Vermögensverwaltung – und nicht wegen der schönen Berge?

Es ist das gesamte Paket. Die Rahmenbedingungen für ihr Vermögen sind wichtig, aber es zählen auch die hohe Lebensqualität, die guten Schulen, die funktionierende Infrastruktur und, ja, die schönen Berge.

«Für die Regulierung sind nicht nur die Behörden verantwortlich, sondern auch die Bevölkerung. Man wählt Parteien, die immer mehr Staat wollen.»

«Die Schweizer Banken und Vermögensverwalter konnten sich etablieren und profilieren, aber auf einem tieferen Niveau als früher.»

Wie beurteilen Sie die Vermögensverwaltungsbranche in der Schweiz?

Es war immer eine Stärke der Schweiz, dass wir eine heterogene Bankenstruktur hatten – mit Grossbanken, Kantonalbanken, Regionalbanken, Sparkassen. Und spezifisch in der Vermögensverwaltung mit Privatbanken, Auslandsbanken und kleineren Vermögensverwaltern. Ich finde dieses Biotop sehr gut, insbesondere auch mit den kleineren Einheiten. Es ist auch wichtig, dass man bei der Regulierung nicht übertreibt und am Schluss die Kleinen von der Bildfläche verschwinden. Ein vielfältiges Biotop ist wesentlich robuster.

Die Regulierung im Finanzwesen nimmt seit Jahren zu.

Man muss differenzieren. Bei den Grossbanken braucht es eine starke Regulierung – und trotzdem reichte diese nicht. Offensichtlich ist da die Regulierung an Grenzen gestossen. Hier muss man anders vorgehen als bei den Vermögensverwaltern. Es wäre gut, wenn man sich wieder aufs Wesentliche konzentrieren könnte. Das gilt nicht nur für die Regulierung des Finanzmarktes, sondern für alle Politikbereiche. Ich kenne das aus dem Bildungswesen. Hat man mal zu regulieren begonnen, sieht man immer neue Löcher und Schnittstellen, die man noch beheben sollte. So nimmt die Regulierung stetig zu.

Wie kommen wir aus dieser Regulierungs-Spirale heraus?

Ich sehe da leider keine Trendwende. Im Bildungswesen wird einfach immer weniger umgesetzt. Man befolgt gewisse Vorschriften nicht. Und niemand spricht darüber.

In der Finanzbranche ist das nicht möglich.

Das stimmt, die Kontrolle ist stärker. Daher könnten kleine Anbieterinnen und Anbieter verschwinden. Dabei ist es nicht wünschenswert, dass es nur noch grosse Konglomerate von Vermögensverwaltern gibt. Doch wir müssen eines bedenken: Für die Regulierung sind nicht nur die Behörden verantwortlich, sondern auch die Bevölkerung. Man wählt Parteien, die immer mehr Staat wollen. Das entspricht dem Zeitgeist.

Früher gab es auch Phasen von starker Regulierung – danach folgten wieder liberalere Zeiten.

Ja, in Kriegs- und Krisenzeiten, vom Ersten bis zum Zweiten Weltkrieg, verzeichneten wir eine enorme Regulierung. Diese brachte auch Stabilität. Danach kam die Globalisierung ins Rollen, die Regulierungen aus der Kriegszeit wurden weitgehend aufgehoben. Der grosse Unterschied heute: Es wird vieles international vereinbart. Das ergibt ein feinmaschiges Netz von Regulierungen. Und weil alle Länder mitmachen, ist es schwierig, solche Vereinbarungen abzulehnen oder wieder aufzuheben.

Wie sehen Sie den Schweizer Finanzplatz für die Zukunft aufgestellt?

Was ist der Massstab? Wenn es darum geht, wieder zu alter Grösse zurückzukehren, dann sage ich ganz klar: Das ist unmöglich. Aber als Finanzplatz zweiter Klasse, immer noch überdurchschnittlich wichtig im Verhältnis zur Grösse des Landes und zum Bruttoinlandsprodukt, ist die Schweiz gut aufgestellt. Entscheidend ist, dass der Finanzplatz Schweiz seine Vielfalt bewahren kann. Wir haben jetzt nur über die Banken und Vermögensverwalter gesprochen, aber zu unserem Finanzplatz zählen auch starke Versicherungen. Die einzige existenzielle Frage ist lediglich, was mit der UBS mittel- und langfristiger passieren wird. Aber wie auch immer sich diese Bank entwickeln wird, der Finanzplatz Schweiz wird damit leben können.

Und welche Botschaft geben Sie den Vermögensverwaltern mit?

Die Vermögensverwalter müssen immer wieder aufzeigen, dass es sie gibt. In der medialen Berichterstattung dominieren die Grossbanken, vielleicht noch die ZKB, Julius Bär oder Vontobel. Umso wichtiger ist es, die Bedeutung eines vielfältigen Finanzplatzes zu betonen. Bei den Vermögensverwaltern arbeiten beeindruckend viele Menschen – in etwa im Umfang einer grösseren Bank. Das entspricht offensichtlich einem starken Kundenbedürfnis.

«Das 20. Jahrhundert war für den Schweizer Finanzplatz eine aussergewöhnliche Phase, als man in der ersten Liga mitwirkte. Diese Zeit ist zu Ende.»

Tätigkeitsbericht 2023 & Tätigkeitsprogramm 2024

Advocacy

Aktivitäten 2023

Das Jahr 2023 begann mit einer Mitteilung des VSV mit dem Titel «Der Vermögensverwaltungsbranche geht es gut!».

Die Vermögensverwalter hatten bis zum 31. Dezember 2022 Zeit, ihr Bewilligungsgesuch bei der FINMA einzureichen, und es war Zeit für eine Bilanz. Die Bilanz zeigte, dass sich die Bemühungen des VSV bei der Ausarbeitung und Umsetzung des FIDLEG und des FINIG gelohnt hatten: Der neue Regulierungsrahmen war auch für Kleinunternehmen geeignet.

Und dies bestätigte sich im Laufe des Jahres: Selbst die kleinsten Strukturen erhielten ihre Zulassung zu angemessenen Kosten und Anforderungen.

Selbstverständlich begleitete der VSV diesen Prozess, indem er in engem Kontakt mit der FINMA, den Aufsichtsorganisationen, den Prüfern und seinen Mitgliedern blieb.

Im Bereich der Selbstregulierung veröffentlichte der Verband seine Berufsempfehlungen für die Verwaltung kollektiver Kapitalanlagen im Rahmen der De-Minimis-Schwellenwerte. Diese präzisieren den gesetzlichen und regulatorischen Rahmen für die De-Minimis-Verwaltung und legen bestimmte Grundsätze als kodifizierte Branchenusanzen fest. Diese Selbstregulierung ergänzt für die betroffenen Vermögensverwalter die im Jahr 2022 veröffentlichten Empfehlungen zu Vermögensverwaltungsaufträgen und Vermögensverwaltung mit Ermessen.

Auf gesetzgeberischer Ebene nahm der VSV am Vernehmlassungsverfahren zum Gesetz über die Transparenz juristischer Personen teil, war aber vor allem hinter den Kulissen aktiv, indem er den Berufsstand in mehreren Arbeitsgruppen der Behörden vertrat, sei es zum Transparenzregister, zur Vermeidung von Greenwashing oder auch zum Entwurf des Rundschreibens FIDLEG.

Ausblick auf 2024

Einige waren der Ansicht, dass die Interessenvertretung des Berufsstandes mit der Verabschiedung des Pakets FIDLEG/FINIG an Intensität und Bedeutung verlieren würde, doch 2023 und 2024 beweisen uns das Gegenteil. Die Bearbeitung der Bewilligungsgesuche durch die FINMA wird sicherlich noch das ganze Jahr in Anspruch nehmen, wobei sich neue Herausforderungen abzeichnen: insbesondere in den Bereichen Aufsichtsprüfung, Risikomanagement, Aufsichtsabgabe oder auch Klärung in Bezug auf die Ausbildung.

Mehrere Dossiers, die uns in den letzten Monaten beschäftigt haben wie das GwG, das KAG, das Rundschreiben FIDLEG oder auch ESG und Open Finance, dürften ebenfalls konkretisiert werden oder zumindest erhebliche Fortschritte machen.

Legal Support

Aktivitäten 2023

Der VSV stellt sicher, dass er die Bedürfnisse des Berufsstandes in den Rechtsbereichen versteht, und reagiert darauf, indem er seinen Mitgliedern nützliche Inhalte in verschiedenen Formaten anbietet. So befragt er die Mitglieder seiner Sounding Boards regelmässig zu Themen, zu denen sie Unterstützung wünschen. Seit 2023 hat er zusätzlich Legal & Compliance Sounding Boards ins Leben gerufen. Durch den direkten Austausch mit der FINMA und den AO kann der VSV aktuelle Informationen weitergeben, die den Anforderungen der Behörden und der Praxis entsprechen.

Weiter stützt er sich auf Anwaltskanzleien, spezialisiert in den Bereichen Vermögensverwaltung und Finanzen, sowie auf erfahrene Prüfgesellschaften. So bieten der Legal Support und sein Expertennetzwerk zahlreiche unterstützende Dokumente und juristische Webinare an. Diese Experten sind auch stark in die VSV-Seminare zur Aus- und Weiterbildung eingebunden. Im Jahr 2023 lancierte der VSV sein erstes jährliches Seminar zum Rechts- und Regulierungsmonitoring in Genf als Präsenzveranstaltung. Ausserdem organisierte er meh-

tere «FAQ»-Webinare. Zu den abgedeckten Rechtsbereichen gehörten beispielsweise die Umsetzung der Verpflichtungen im Rahmen der Bewilligung der FINMA von Vermögensverwaltern, Arbeitsrecht, Steuern, ESG, Datenschutz, De-Minimis-Verwaltung, GwG und Risikomanagement. Der VSV organisierte auch eine Reihe von Webinaren zur neuen aufsichtsrechtlichen Prüfung.

Seine Partnerschaft mit der Ombudsstelle OFS Ombud Finanzen Schweiz ermöglicht es seinen Mitgliedern, sich ihr im Einklang mit den regulatorischen Anforderungen anzuschliessen.

Ausblick auf 2024

Der Legal Support wird sich auch 2024 vorrangig mit aktuellen Rechts- und Regulierungsfragen beschäftigen und daher darauf achten, seinen Mitgliedern regelmässig empfängerorientierte Informationen zukommen zu lassen. Aufgrund des Erfolgs des auf Französisch abgehaltenen Seminars zur Rechts- und Regulierungsüberwachung wird dieses Seminar auch auf Deutsch und Italienisch angeboten werden. Der VSV plant auch eine Reihe von Webinaren in den Bereichen Steuern. Der Legal Support wird weiterhin aktiv an der Organisation anderer Veranstaltungen mitwirken wie z. B. den erfolgreichen Treffen der Berufsgruppe | VSV.

Training

Die 1 000 Bewilligungen, die den Vermögensverwaltern bis Ende 2023 erteilt wurden, haben eine starke Dynamik in der Weiterbildung ausgelöst.

Dank seiner Expertise hat der VSV erheblich zur stetigen Qualifizierung der Branche beigetragen, indem er ein Weiterbildungsprogramm anbietet, das den Bedürfnissen und Interessen der Vermögensverwalter am nächsten kommt. Der Verband hat auch einen aktiven Dialog mit den Interessenvertretern geführt, um die Mindestanforderungen an die Weiterbildung zu klären. Er wird 2024 eine überarbeitete Version der Tabelle zu diesen Kriterien veröffentlichen.

Die Weiterbildungsplattform verzeichnete fast 1'500 Teilnehmende, die von einem wechselnden Angebot profitierten. Fast die Hälfte der angemeldeten Personen entschied sich für ein Programm, das einen «Qualitätsstandard» für die Branche anbot. Um den Mitgliedern das Verständnis und die Wahl der Bildungsangebote zu erleichtern, wurde eine kontinuierliche individuelle Unterstützung gewährleistet.

Die Webinar-Reihe, die von führenden Professoren und Experten durchgeführt wurde, war auch in diesem Jahr ein grosser Erfolg. Dadurch wurde ein fruchtbarer Austausch ermöglicht, der die beruflichen Praktiken und Kenntnisse bereicherte. Im Jahr 2024 wird der VSV ein neues Ausbildungsformat mit regionalen «Master Classes» einführen.

Der Jahreskongress fand in Zürich statt und wurde von einem begeisterten Publikum besucht, das sich mit den Themen Performance und Risiko sowie Innovation im Investmentbereich befasste. Dieses Jahr wird er in zwei Regionen der Schweiz mit einem auf einen halben Tag konzentrierten Programm angeboten werden.

Die regulatorischen Schulungen erreichten mit 3'000 Teilnahmen eine Rekordzahl. Im Jahr 2024 werden das Angebot und das Pricing weiter angepasst, um diesen Service zu optimieren.

Schliesslich wurde die Trainingswebsite in die Hauptwebsite integriert, um sie leichter zugänglich zu machen. Die Inhalte wurden überarbeitet und ein eigener Bereich für häufig gestellte Fragen hinzugefügt.

Der VSV freut sich darauf, 2024 ein zahlreiches Publikum bei seinen neuen Schulungen und Veranstaltungen begrüssen zu dürfen!

Solutions

Aktivitäten 2023

Das Ziel des VSV im Bereich «Solutions» ist es, seinen Mitgliedern sowohl qualitativ hochwertige Produkte und Dienstleistungen anzubieten als auch dafür zu sorgen, dass das Fachwissen dieser Anbieter den Vermögensverwaltern bei der Erfüllung ihrer täglichen Aufgaben hilft.

Zusammen mit seinen Partnern im Bereich Compliance und IT-Lösungen bietet der VSV massgeschneiderte Produkte und Dienstleistungen an, aber auch den Austausch von Erfahrungen und spezifischem Fachwissen zu aktuellen Themen wie der Verwaltung von Sanktionslisten oder dem Umgang mit negativen Informationen über einen Kunden, Crossborder oder auch der «Suitability» von Produkten.

Mit seinem Cross-Border-Programm bietet der VSV seinen Aktivmitgliedern Länderkataloge sowie E-Learning-Module für die Zertifizierung an. Derzeit sind es 24 Länderkataloge, die Aktivmitgliedern kostenlos zur Verfügung gestellt werden. Sie werden ständig aktualisiert und bieten die notwendigen Informationen über die regulatorischen Anforderungen in den jeweiligen Ländern. In den kommenden Monaten wird das Angebot mit der Einführung von vier neuen Ländern weiter ausgebaut.

Um die Vermögensverwalter kontinuierlich zu unterstützen und auf dem Laufenden zu halten, tauschten die Revisoren ihre praktischen Erfahrungen miteinander aus. Die Palette der Versicherungsprodukte wurde erweitert und umfasst nun auch den Schutz vor Cyberangriffen.

Die Zahl der Partnerschaften wächst stetig und ermöglicht unseren Mitgliedern heute ein äusserst interessantes Einsparungspotenzial in unterschiedlichen Bereichen. So haben zum Beispiel bereits fast 150 Mitglieder von Flottenrabatten auf ihre Fahrzeuge profitiert.

Ausblick auf 2024

Die Entwicklung der Solutions-Angebote wird dank der Inputs unserer Mitglieder, die uns helfen, ihre Erwartungen und Bedürfnisse zu erkennen, weiter vorangetrieben.

Verbandssekretariat

An der Mitgliederversammlung 2023 wurden mit Claudio Mellini und Stefano Fiala zwei neue Mitglieder aus dem Tessin in den Vorstand gewählt.

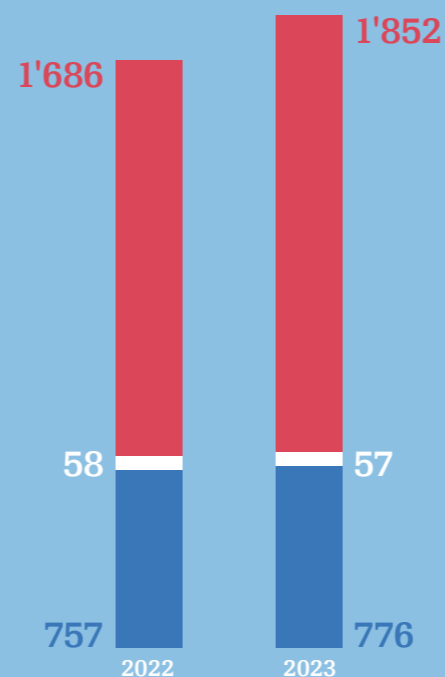
Events

Im Jahr 2023 organisierte der Verband mehr als 65 Online- und Präsenzveranstaltungen. Die Treffen der Berufsgruppe in den drei Regionen waren auch dieses Jahr wieder ein grosser Erfolg, mit mehr als 4'000 Aufrufen bei den Live- und Wiederholungsübertragungen. Wir hatten sogar das Vergnügen, in Genf ein Präsenzpublikum mit anschliessendem Networking-Aperitif zu empfangen. Der Jahreskongress in Zürich war besonders erfolgreich mit vielen positiven Rückmeldungen und der Teilnahme von 230 Personen. Neben den zahlreichen Online-Webinaren veranstaltete der VSV auch sein Golfturnier, das für die anwesenden Mitglieder und Partner ein sehr gelungener Tag war.

Kommunikation

Im letzten Jahr hat der Verband fünf Newsletter herausgegeben, die in Zusammenarbeit mit Partnern und Experten erstellt wurden. Insgesamt wurden 35 Artikel veröffentlicht, die sich mit entscheidenden Themen befassen, die für den Beruf und den Finanzsektor relevant sind. Unsere Aussendungen verzeichneten eine durchschnittliche Öffnungsrate von 40 %, was das anhaltende Interesse an unseren Mitteilungen belegt. Darüber hinaus hielt der Verband seine Aktivitäten auf LinkedIn aufrecht, um seine Veranstaltungen zu bewerben und die Verbindung zu den Mitgliedern, Partnern und Interessenvertretern, die wir in diesem Jahr empfangen haben, aufrechtzuerhalten.

Mitgliedschaft und Aktivitäten



Aktivmitglieder
Aktivmitglieder sind natürliche und juristische Personen sowie Personengesellschaften, die als Haupterwerbstätigkeit Vermögensverwaltung betreiben. Im Jahr 2023 sind 59 Neumitglieder eingetreten.

Partnermitglieder
Partnermitglied können natürliche oder juristische Personen werden, die die Ziele des VSV unterstützen und Interesse für die Branche der unabhängigen Vermögensverwalter bekunden (z. B. Depotbanken oder Anwaltskanzleien).

Einzelmitglieder
Ende 2017 wurde das neue Modell der Einzelmitgliedschaft lanciert. Dieses sieht vor, dass neu alle Mitarbeitenden eines Vermögensverwaltungsunternehmens und Personen, die als unabhängige Vermögensverwalter gearbeitet haben und beruflich nicht mehr aktiv sind, Einzelmitglied des VSV werden können.

Der Finanzsektor ist eine wichtige Säule der Schweizer Wirtschaft

Die Hälfte des Berufsstandes hat sich dem VSV angeschlossen, und von diesen Mitgliedern wurden bereits 2/3 von der FINMA als Vermögensverwalter bewilligt.

Quelle: VSV

Der Finanzsektor in der Schweiz zählte 2022 rund 234'600 Arbeitsplätze (in FTE).

Die Bruttowertschöpfung des Schweizer Finanzsektors betrug 2022 CHF 70,9 Mrd. Das entspricht 9,3 % der Gesamtwirtschaft.

Der Finanzsektor hat 2022 CHF 7,8 Mrd. Steuern an Bund, Kantone und Gemeinden bezahlt (durch Besteuerung Arbeitnehmer und Unternehmen).

Quelle: Volkswirtschaftliche Bedeutung des Schweizer Finanzsektors (2023), BAK Economics

67
organisierte
Veranstaltungen

15'000
Veranstaltungsteilnehmende

4'000
Besuchende unserer Website
pro Monat

11'000
Views für die Treffen
der Berufsgruppe

230
Teilnehmende
am Jahreskongress

5
Newsletters

350
versendete
Mitteilungen

7'000
Adressen für
unsere Aussendungen

40%
durchschnittliche
Öffnungsrate aller
Sendungen

Der VSV ist der Berufs- und Branchenverband der Vermögensverwalter. Der Verband ist einer der einflussreichsten des Schweizer Finanzplatzes. Er vertritt die Branche gegenüber den Behörden, den anderen Akteuren des Finanzplatzes und den Medien.

VORSTAND

Präsident*	Serge Pavoncello, Wedge Associates SA
Vizepräsidenten*	Laurent Genoud, Eagle Invest AG Fabio Poma, Wullschleger Martinenghi, Manzini Gestioni Patrimoni
Mitglieder	Anthony Cagiati, Sound Capital AG Stefano Fiala, Veco Invest SA Marc Hauser, PWM Private Wealth Managers SA Claudio Mellini, Capitalsuite SA Marc Nadas, HBK Investments Advisory SA Jamie Vrijhof-Droese, Weber Hartmann Vrijhof & Partners AG

*Mitglieder des Ausschusses

GESCHÄFTSLEITUNG

Geschäftsführer	Patrick Dorner
Verbandssekretär	Roman Brenn
Global Activities Deutschschweiz	Oliver Maas
Legal Support	Anne Pratolini Delgado
Solutions	Filippo Recalcati
Training	Annick Weizman

MITARBEITENDE

Global Activities Romandie	Suzy Auberson
Global Activities Ticino	Laura Calabresi-Manghera
Marketing	Manon Guiraud
IT	Roman Stofer

GESCHÄFTSSTELLEN

	Zürich
	Genf
	Lugano

Der VSV bedankt sich besonders bei seinen wichtigsten Partnermitgliedern, die sich für den Verband und eine erfolgreiche Vermögensverwaltungsbranche einsetzen.

Julius Bär



Vanguard

21shares





Marcel Suhner
Marktleiter Intermediäre deutsch- und
italienischsprachige Schweiz bei Julius Bär

Julius Bär

Julius Bär vertieft die Zusammenarbeit mit Finanzintermediären

Julius Bär arbeitet schon seit Langem mit Finanzintermediären zusammen. Wie beurteilen Sie die Entwicklung dieser Partnerschaft, und was sind die wichtigsten Zutaten für den Erfolg?

In den letzten Jahren ist der Bereich Intermediaries & Family Offices bei Julius Bär kontinuierlich gewachsen, was unsere strategische Ausrichtung auf die Erbringung von Dienstleistungen für Finanzintermediäre und deren Kundschaft unterstreicht. Dieser Erfolg begründet unsere laufenden Investitionen in diesen Bereich als einen Grundpfeiler der Gesamtstrategie von Julius Bär.

Generell gesprochen ist Wachstum für mich der «Heilige Gral» für Unternehmenserfolg. Ich beziehe mich dabei

nicht auf Wachstum um jeden Preis, sondern auf fokussiertes, nachhaltiges und rentables Wachstum, welches eine kontinuierliche Anpassung an Veränderungen und ständige Innovation erfordert.

Finanzintermediäre und Family Offices sind ein florierender Sektor im Finanzbereich, und die jüngsten regulatorischen Entwicklungen in der Schweiz werden unter dem Strich dessen Wettbewerbsfähigkeit stärken und langfristiges Wachstum sichern. Rentables Wachstum, insbesondere in einem Umfeld mit zunehmenden Kosten, Automatisierung und Digitalisierung, wird daher für Firmen in diesem Sektor von entscheidender Bedeutung sein.

Julius Bär ist stolz darauf, seit über 130 Jahren Dienstleistungen im Bereich Wealth Management sowie vertrauensvolle und vor allem persönliche Beratung anzubieten. Wir betrachten Finanzintermediäre und Family Offices naturgemäss als unsere Partner und konzentrieren uns auf ihre spezifischen Bedürfnisse wie auch die Anforderungen ihrer Kundschaft, um die passende Betreuung sowie modernste Technologien und Anlagelösungen anzubieten. Durch unsere laufenden Investitionen in diesem Bereich ebnen wir den Weg für die Weiterentwicklung von Depotbankdienstleistungen, digitalen Plattformen sowie Anlageprodukten und -lösungen.

Was sind die Schlüsselthemen für Finanzintermediäre, die in der heutigen dynamischen Finanzlandschaft wachsen wollen?

Die heutige Finanzlandschaft ist in der Tat dynamisch. Sie wird von zunehmender Regulierung, technologischen Entwicklungen, sich ändernden Kundenbedürfnissen und dem Vermögenstransfer an die nächste Generation beeinflusst.

Vor diesem Hintergrund ist es unerlässlich, dass Finanzintermediäre sich auf ihre Kernkompetenzen wie Vermögensverwaltung, unabhängige Finanzberatung, Reporting und Kundenbetreuung konzentrieren. Bereiche, die nicht zum Kerngeschäft gehören, wie Compliance, IT und Cybersicherheit, Datenmanagement und Ähnliches, können ausgelagert werden, um betriebliche Effizienz und Automatisierung zu erhöhen. Darüber hinaus kann der richtige Einsatz von Technologie- und Konnektivitätslösungen zu einem besseren Kundenerlebnis beitragen. In diesem Kontext wird es zunehmend wichtiger, Bankpartner auszuwählen, die spezialisierte Dienstleistungen anbieten und Finanzintermediäre bei der Erfüllung ihres Leistungsversprechens in ihren Kernaktivitäten unterstützen können. All das wird den Weg für rentables Wachstum und zukünftigen Erfolg ebnen.

Seit dem 1. April ist Thomas Frauenlob Leiter des Bereichs Intermediaries & Family Offices und Mitglied der Geschäftsleitung von Julius Bär. Was können die Kunden davon erwarten?

Ich freue mich, Thomas Frauenlob als Leiter unseres globalen Geschäfts an Bord zu haben. Thomas ist eine anerkannte Führungspersonlichkeit in der Branche,

bringt umfangreiche Erfahrungen mit und verfügt über fundierte Kenntnisse über Finanzintermediäre und vermögende Familien. Zuletzt war er als Leiter für das globale Geschäft mit Finanzintermediären beim weltweit grössten Vermögensverwalter tätig gewesen, davor hatte er dort die Bereiche Global Family Office und UHNWI für den Schweizer Markt geleitet. Seine Berufung in die Geschäftsleitung unterstreicht, wie wichtig der Bereich Intermediaries & Family Offices für Julius Bär ist. Ich bin überzeugt, dass wir unsere Position unter seiner Leitung weiter stärken werden.

Welche Herausforderungen erwarten Sie, und wie unterstützt Julius Bär Finanzintermediäre dabei, sich in der komplexen Finanzlandschaft zurechtzufinden?

Es ist eine entscheidende Zeit für Banken und Finanzintermediäre, da die Kombination aus regulatorischen Veränderungen und erhöhter Komplexität zu höheren Kosten bei gleichzeitig geringerer Rentabilität führt. Dies unterstreicht einmal mehr die Notwendigkeit für eine Stärkung der operativen Effizienz und rigorose Kostenkontrolle.

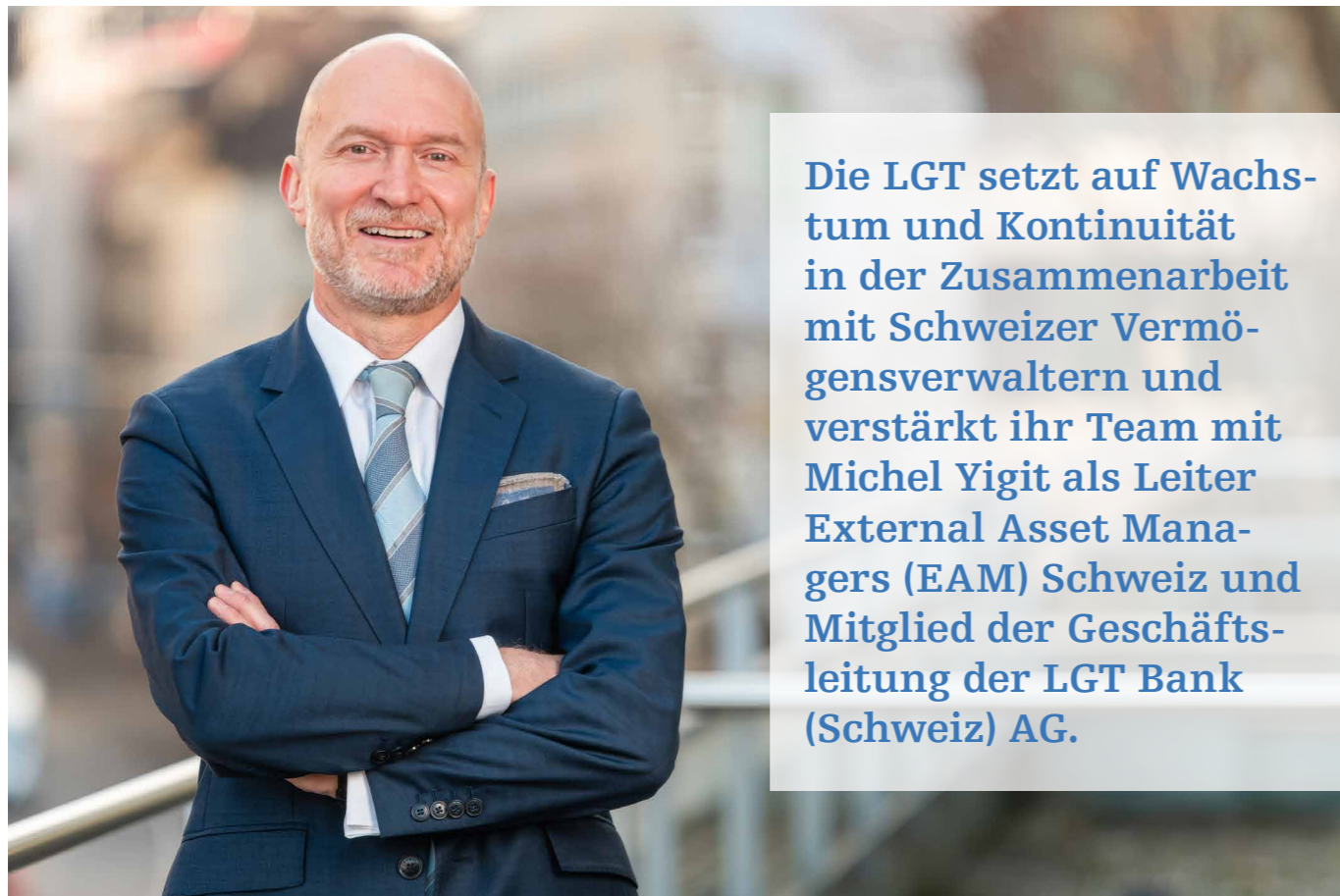
Es heisst, dass die neuen Vorschriften für Finanzintermediäre in der Schweiz zu einer Konsolidierung führen werden, wobei dies mehrere Jahre dauern kann. Betrachtet man heute das durchschnittliche verwaltete Vermögen pro lizenziertem Intermediär, so wird deutlich, dass Wachstum für viele Unternehmen entscheidend für ihren Erfolg sein wird.

Unser grosses Ziel ist es, mit unserer Finanzintermediär-Kundschaft vertrauensvolle Partnerschaften einzugehen. Gemeinsam mit ihnen wollen wir uns auf die Bedürfnisse ihrer Kunden konzentrieren. Dementsprechend müssen Dienstleistungen von Finanzintermediären und Banken auf die komplexe und digitalisierte Welt abgestimmt, laufend überprüft und weiterentwickelt werden.

«Unser Ziel ist es, mit unserer Finanzintermediär-Kundschaft vertrauensvolle Partnerschaften einzugehen.»

Weitere
Informationen





Die LGT setzt auf Wachstum und Kontinuität in der Zusammenarbeit mit Schweizer Vermögensverwaltern und verstärkt ihr Team mit Michel Yigit als Leiter External Asset Managers (EAM) Schweiz und Mitglied der Geschäftsleitung der LGT Bank (Schweiz) AG.

Michel Yigit
Geschäftsleitungsmitglied LGT Bank (Schweiz)
Leiter External Asset Managers Schweiz



Wenn Sie von grossen Ambitionen sprechen, heisst das konkret, dass die Zusammenarbeit mit den Vermögensverwaltern ausgebaut werden soll?

Meine Position in der Geschäftsleitung der LGT Bank (Schweiz) wurde neu geschaffen. Aufbauend auf der sehr erfolgreichen Vergangenheit, wollen wir auch die zukünftige Entwicklung gestalten. Da die LGT als Familienunternehmen strategische Entscheide sehr langfristig plant, können die Vermögensverwalterinnen und Vermögensverwalter sicher sein, dass dieses Engagement nachhaltig ist.

Spielt diese Eigentümerschaft auch darüber hinaus eine Rolle?

Da gibt es in der Tat einige sehr wichtige Punkte. Die langfristige Ausrichtung der LGT und ihrer Eigentümerin, der Fürstenfamilie von Liechtenstein, ist sicher ein grosser und zentraler Unterschied zum Quartalsdenken vieler anderer Unternehmen. Das macht sich auch in unseren aktuellen Projekten und Initiativen bemerkbar. Die Familie denkt unternehmerisch nachhaltig und fördert diese Philosophie auch bei den Mitarbeitenden. Sie haben dadurch Freiräume, von denen auch die Vermögensverwalterinnen und Vermögensverwalter profitieren. Insofern sind wir von der DNA her den Vermögensverwaltern sehr ähnlich.

Partnerschaft auf Augenhöhe

Herr Yigit, seit November sind Sie bei der LGT. Wie war der Start?

Mein Eindruck war von Anfang an sehr positiv. Wenn man sich ein wenig über die LGT informiert, liest man an vielen Stellen von einer besonderen Kultur. Kundinnen und Kunden wie auch Mitarbeitende stehen wirklich im Zentrum – für einen langfristigen, nachhaltigen und vor allem gemeinsamen Erfolg.

In meinen ersten Wochen und Monaten konnte ich dies tatsächlich hautnah miterleben. Mich hat sehr beeindruckt, wie viel Expertise in den verschiedensten Bereichen des Unternehmens vorhanden ist, sei es zum Beispiel Digitalisierung, Artificial Intelligence, Nachfolgeplanung oder Family Governance. Besonders ist auch der grosse Einsatz der Fürstlichen Familie, Nachhaltigkeit in allen Belangen zu unterstützen, als Arbeitgeberin wie auch als Investorin. Das bestehende Geschäft als Custodian mit den Vermögensverwaltern in der Schweiz ist substanzvoll und wir sind sehr fokussiert, zusammen mit unseren Kundinnen und Kunden gemeinsam als komplementärer Businesspartner wachsen zu können.

Wir begegnen ihnen mit Respekt und auf Augenhöhe, wollen mit unserem breiten Dienstleistungsangebot und unserer langjährigen Erfahrung ein verlässlicher Partner sein. Zudem haben wir kurze Entscheidungswege. Für mich ist es von zentraler Bedeutung, dass wir neben den Basisdienstleistungen auch auf strategischer Ebene den Austausch pflegen, voneinander lernen, um miteinander das Business weiterzuentwickeln.

Die Fürstliche Familie ist zu einem grossen Teil im Fürstlichen Portfolio bei der LGT investiert. Insofern haben sowohl die Kundinnen und Kunden als auch die Eigentümerin ein originäres Interesse am Anlageerfolg des Unternehmens. Im Englischen nennt man dies «skin in the game». Ich bin sehr beeindruckt, wie bei uns über LGT Capital Partners und Lightrock führendes jahrzehntelanges Know-how in «Alternative und Impact Investing» mit nachhaltig starker Performance verbunden wurde.

Schliesslich sind die Familienmitglieder auch sehr interessiert an unseren Kundinnen und Kunden und sind gerne und oft bereit, diese zu treffen, um sich über verschiedenste Themen auszutauschen, sei es, wie zuvor erwähnt, bei Family Governance, Nachfolgeplanung, Nachhaltigkeit oder Unternehmertum. Diese Gelegenheit nutzen wir auch bei uns im Geschäft mit Vermögensverwaltern und organisieren oft Round Tables in allen Landesteilen der Schweiz.

Herr Yigit, Sie sind seit vielen Jahren in leitenden Positionen im Geschäft mit Vermögensverwaltern tätig. Was sind die Besonderheiten, die Sie Ihren Kundinnen und Kunden bieten können?

Eine gute Frage. Ich beginne immer sehr gerne mit meinen Mitarbeitenden, auf die ich sehr stolz bin. Sie sind nahe bei unseren Kundinnen und Kunden und arbeiten stets mit einer sehr hohen Motivation. Ausserdem unterscheidet uns die Eigentümerschaft mit der Fürstlichen Familie im Hintergrund deutlich von Mitbewerbern.

Aber wenn ich an etwas anderes, ganz Konkretes denken darf, dann ist es ganz sicher die Möglichkeit, unseren Partnerinnen und Partnern zwei Booking Center anbieten zu können: einerseits die Schweiz und als EWR-Plattform auch Liechtenstein. Letztere eröffnet Schweizer Vermögensverwaltern die Möglichkeit, mit unserer Hilfe Private Label Funds aufzulegen, die vom Standort Liechtenstein aus verwaltet werden. Der Vorteil dabei ist: Das Fürstentum bietet als Mitglied des Europäischen Wirtschaftsraums einen einfachen Zugang zu den europäischen Märkten, gleichzeitig kann der Schweizer Franken als Fondswährung verwendet werden. Die LGT verfügt über langjährige Erfahrung in diesem Bereich. Vermögensverwalterinnen und Vermögensverwalter profitieren von unserem In-house «One-Stop-Shop», bei dem eine Ansprechperson alle Anliegen koordiniert und die gesamte Geschäftsbeziehung von meiner Organisation betreut wird.

Was sind Ihre Ziele für 2024?

Das Vermögensverwaltungs-Business wird in der Schweiz weiter wachsen. Davon bin ich fest überzeugt. Als Schweizer Bank wollen wir unseren Kundinnen und Kunden ein verlässlicher Partner sein und uns immer stärker im Markt verankern. Gerade auch für sehr vermögende Kundinnen und Kunden wie auch deren Familien verfügt die LGT über einen ausgesprochen differenzierten Erfahrungsschatz. Wir sind eine zuverlässige und sichere Bank, die unseren Vermögensverwaltern ein komplementärer Businesspartner ist. Die A-Mitgliedschaft beim VSV ist für mich deswegen eine logische Konsequenz. Wir arbeiten schon lange erfolgreich mit dem VSV zusammen. Wir beteiligen uns bei spezifischen Themen auch an der Ausbildung der Vermögensverwalterinnen und Vermögensverwalter. Kurzum: Die Partnerschaft mit dem VSV soll für alle Seiten Vorteile bringen.

Bei unseren Initiativen in diesem Bereich konzentrieren wir uns zum einen auf eine ambitionierte Agenda im Bereich der Digitalisierung. Davon profitieren verschiedenste Prozesse in der Zusammenarbeit mit den Vermögensverwaltern. Es geht nicht nur um substanzvollen Zeitgewinn, auch wenn das enorm wichtig ist – und auch die Komplexität hat zweifelsohne zugenommen. Bei der Digitalisierung von Prozessen geht es auch um aktives Risk Management, sprich um die Reduktion der operationellen Risiken.

Wir sind bei der LGT fähig, ein Portfoliomanagement-System eines Vermögensverwalters direkt an unser Kernbankensystem anzuschliessen und Wertschriftentransaktionen, Investmentfonds, Devisenaufträge wie auch börsengehandelte Optionen und Futures sozusagen «end-to-end» abzuwickeln. Desweiteren arbeiten wir auch daran, weitere Prozesse zu automatisieren oder zu digitalisieren, zum Beispiel via standardisierter OpenWealth-APIs oder unserem LGT SmartBanking Pro. Denn nach unserer Erfahrung lassen sich gerade hier Effizienzgewinne in der täglichen Zusammenarbeit erzielen.

Auf der anderen Seite werden wir unsere umfangreichen Schulungsangebote selbstverständlich weiterführen. Sie haben sich als wertvolle Unterstützung für unsere Partnerinnen und Partner bei Schweizer Vermögensverwaltungsfirmen erwiesen. Sie bieten Informationen zu unseren Produkten und Dienstleistungen, die genau auf deren Bedürfnisse und Interessen zugeschnitten sind. Denn wie in jeder Partnerschaft gilt auch hier: Wenn wir die Kompetenzen von Vermögensverwaltern und unsere Fähigkeiten bündeln, profitieren wir alle.

Weitere Informationen





«Entdeckung besteht darin, zu sehen, was jeder gesehen hat, und zu denken, was niemand gedacht hat» (Albert Szent-György). Mit anderen Worten: In einer informationsgesättigten Finanzlandschaft sind Differenzierung und Innovation von entscheidender Bedeutung.

Laurent Pellet
Limited Partner, Global Head of EAM
Bank Lombard Odier & Co AG



LOMBARD ODIER
LOMBARD ODIER DARIER HENTSCH

«Wir sehen Technologie als ein Werkzeug, das den Menschen 'steigern' soll, anstatt ihn zu ersetzen.»

Lombard Odier definiert das Kundenerlebnis neu

Lombard Odier ist ein Pionier im Mikrokosmos der Schweizer Privatbanken. Wir investieren seit Jahrzehnten strategisch in unsere Finanztechnologie. Im Zentrum dieser Transformation steht unser Engagement für ein erstklassiges, personalisiertes Kundenerlebnis, das auf einer Palette fortschrittlicher digitaler Tools beruht.

Die von uns mitbegründete ELUS-Plattform bietet beispielsweise eine Reihe innovativer strukturierter Produkte, die auf die spezifischen finanziellen Ziele unserer Kunden zugeschnitten sind. Durch die Integration der neuesten technologischen Entwicklungen bietet ELUS unübertroffene Flexibilität und Expertise, um den viel-

fältigen Bedürfnissen unserer anspruchsvollen Kunden gerecht zu werden.

Gleichzeitig bietet unsere Online-Banking-Plattform eine reibungslose und sichere Erfahrung mit der Möglichkeit, bestimmte Dokumente elektronisch zu unterschreiben. Diese Funktion vereinfacht die Verwaltungsprozesse für unsere Kunden und stärkt gleichzeitig das Vertrauen in die Sicherheit unserer digitalen Dienstleistungen.

Die Integration dieser fortschrittlichen digitalen Tools hat erhebliche Auswirkungen auf das Kundenerlebnis und die gesamte Finanzbranche. Wir verschieben ständig die Grenzen und bauen unsere Position als Branchenvorreiter weiter aus.

Bei Lombard Odier ist Innovation das Herzstück unserer Identität. Wir sind stolz auf unser Erbe und unser anhaltendes Engagement, unseren Kunden führende digitale Lösungen anzubieten. Gemeinsam gestalten wir die Zukunft der Privatbanken, einen digitalen Schritt nach dem anderen.

Natürlich birgt die Technologie auch Risiken, die es zu antizipieren und zu beherrschen gilt. Und obwohl neue Technologien es ermöglichen, viele Aufgaben zu automatisieren, bleibt eine menschliche Aufsicht in unseren Augen unerlässlich.

Der Stellenwert des Menschen

Der Mensch bleibt in der Kundenbeziehung zentral. Wir erwarten einen Übergang von der Rolle des Beraters zu der eines strategischen Partners, der neue Technologien nutzt, um eine qualitativ hochwertige persönliche Beratung zu bieten und gleichzeitig den menschlichen Aspekt dieser Funktion zu bewahren. In dieser Entwicklung sehen wir die Technologie als ein Werkzeug, das darauf abzielt, den Menschen zu "erweitern", anstatt ihn zu ersetzen. Die Kundenbeziehung wird zu einer zentralen Priorität, da die Berater eine menschliche, verständnisvolle und empathische Verbindung aufbauen können. Sie bringt ein tiefes Verständnis für die Bedürfnisse und Ziele der Kunden mit sich, was eine Auswahl von Möglichkeiten ermöglicht, die auf die langfristigen Interessen der Kunden abgestimmt sind.

Langfristige Vision einer sich verändernden Anlagewelt: Die Rolle von Privatvermögen.

In einem geopolitisch zersplitterten Umfeld können alternative Anlagen eine zunehmend wichtige Rolle bei der Diversifizierung von Portfolios spielen.

Private Assets erweitern das Spektrum der Möglichkeiten und bieten eine zusätzliche Quelle für Performance und Portfoliodiversifizierung. Dies gilt insbesondere für Anleger mit einem angemessenen Anlagehorizont, die in der Lage sind, das mit illiquiden Vermögenswerten verbundene Risiko zu tolerieren. Die Forschung legt nahe, dass Private-Equity-Anlagen in der Vergangenheit die öffentlichen Märkte überperformt haben. Eine

Feststellung, die sich auch in unserem eigenen 10-Jahres-Renditeausblick widerspiegelt.

Nicht börsennotierte Vermögenswerte profitieren auch von säkularen günstigen Effekten, etwa weil sich die Banken aus bestimmten Formen der Kreditvergabe zurückziehen und Unternehmen länger in Privatbesitz bleiben. Laut Prequin sind mehr als die Hälfte der US-amerikanischen Unternehmen mit einem Einkommen von über 1 Mrd. USD in Privatbesitz. Der Datenanbieter schätzt, dass der Sektor der nicht börsennotierten Vermögenswerte in den nächsten fünf Jahren jährlich um 10% wachsen wird. Privates Kapital macht immer noch weniger als 5% der globalen Finanzmärkte aus, was erhebliche Entwicklungsmöglichkeiten eröffnet. Auch wir sehen hier Chancen und verfolgen eine mehrjährige Investitionsstrategie in eine breite Palette nicht börsennotierter Vermögenswerte, wobei wir uns auf die Identifizierung und den Zugang zu den erfolgreichsten Fondsmanagern konzentrieren.

Das letzte Wort

Als Depotbank ist es unerlässlich, Entwicklungen und Bedürfnisse der externen Vermögensverwalter vorzusehen. Die Fähigkeit, sich neu zu erfinden und innovative Anlage- und Technologielösungen anzubieten, ist entscheidend, um kompetitiv zu bleiben und effektiv auf die Marktanforderungen zu reagieren. Indem wir diese Herausforderungen agil angehen und den Schwerpunkt auf Innovation legen, bieten wir unseren Partnern einen nachhaltigen Mehrwert.

«Die Fähigkeit, sich neu zu erfinden und innovative Lösungen anzubieten, ist entscheidend, um kompetitiv zu bleiben und effektiv auf die Anforderungen des Marktes zu reagieren. Indem wir diese Herausforderungen mit Agilität angehen, bieten wir unseren Partnern einen nachhaltigen Mehrwert.»

Weitere Informationen





Andreas Oggier
Head Global Financial Intermediaries
UBS



«Eines unserer Hauptziele ist es, die beiden führenden Plattformen für Vermögensverwalter zusammenzubringen.»

Herr Oggier, Sie haben die Gesamtleitung des globalen UBS FIM-Geschäfts mit rund 800 Mitarbeitenden vor etwa einem halben Jahr übernommen. Wie haben Sie die ersten Monate in Ihrer neuen Rolle erlebt? Und welche Trends in der unabhängigen Vermögensverwaltung stellen Sie fest?

Es war ein sehr intensives halbes Jahr, und ich betrachte es als eine unglaubliche Chance, im Rahmen der Integration einen Teil zur Gestaltung unseres künftigen Teams beizutragen. Hier kommen wirklich hervorragende Fähigkeiten zusammen, und ich freue mich auf die gemeinsame Reise, die uns noch erwartet.

Was die Trends angeht, stellen wir fest, dass die Branche der unabhängigen Vermögensverwaltung weltweit wächst und vor allem im HNW- und UHNW-Bereich immer mehr Kundinnen und Kunden eine unabhängige Beratung suchen. Ein weiteres Merkmal ist das Voranschreiten der Digitalisierung. Banken benötigen gute sowie verlässliche Online-Lösungen und Schnittstellen für ihre Kundinnen und Kunden. Zudem sehen wir, dass gewisse Onshore-Plattformen wie zum Beispiel Asien und die USA immer relevanter werden. Mit unserem Multi-National-Offering tragen wir diesem Trend Rechnung.

«Unabhängige Beratung ist eine Wachstumsindustrie.»

Wie sehen Ihre Prioritäten im Geschäft mit Vermögensverwaltern aus? Und wie wollen Sie diese umsetzen?

Wir wollen für unsere Kundinnen und Kunden ein sicherer und zuverlässiger Partner sein. Es ist entscheidend, dass wir das Tagesgeschäft für unsere Vermögensverwalter reibungslos gestalten. Dies ermöglichen wir durch ein starkes Team, eine kundenorientierte Denk- und Arbeitsweise sowie durch das Vorantreiben der Digitalisierung mit einer besseren Integration der Plattformen und Online-Lösungen.

Aufbauend auf diesem Fundament erhalten unsere Vermögensverwalter Zugang zur breiten Service- und Produktpalette von UBS. Das alles mit dem Ziel, das Angebot auch für die Kunden unserer Vermögensverwalter zu erweitern und ihnen somit ein langfristiges Wachstum zu ermöglichen.

Sie sprechen die technologischen Weiterentwicklungen an. Wie sieht diesbezüglich Ihre Pipeline aus?

Eines unserer Hauptziele ist es, die beiden führenden Plattformen für Vermögensverwalter zusammenzubringen. Wir investieren stark in unsere Technologieplattform UBS Connect, in die Weiterentwicklung von nutzerfreundlichen Schnittstellenlösungen sowie in unser mehrfach ausgezeichnetes Digital-Banking-Ökosystem.

In Kürze gehen wir mit Remote Onboarding und Identifikation live und planen diverse Neuerungen im Digital und Mobile Banking wie zum Beispiel eine neue Asset View, ein Investment Dashboard und ein neues CIO-Portal.

Wo sehen Sie in der Schweiz die grösste Opportunität für Ihre Branche?

Unabhängige Beratung erlebt ein starkes Wachstum. Insbesondere in der Schweiz ist die Vermögensverwaltung ein sehr reifer und wichtiger Markt, der kontinuierlich wächst. Die Branche verzeichnet zahlreiche Neugründungen, während gleichzeitig viele Kundenberaterinnen und -berater von Banken zu bestehenden Vermögensverwaltern wechseln. Zudem erfährt das Wealth-Management-Geschäft insgesamt ein zunehmendes Wachstum, z.B. durch die politische Stabilität und die wirtschaftliche Sicherheit der Schweiz, durch die stabile und transparente Finanzregulierung, die steuerlich attraktiven Rahmenbedingungen für Unternehmen und Privatpersonen sowie die Innovationsbereitschaft der Schweiz in Forschung und Entwicklung. Das alles macht den Finanzplatz Schweiz zu einem attraktiven Standort, der internationale Investoren anzieht.

Wie können Sie dieses Potenzial gemeinsam mit Ihren Kundinnen und Kunden konkret erschliessen?

Dreh- und Angelpunkt sind aus meiner Sicht Partnerschaften. Deshalb lautet eine Mission bei UBS GFIM «Forming Winning Partnerships». Was meine ich damit? Zunächst einmal möchte ich darauf hinweisen, dass das Geschäft mit Vermögensverwaltern für UBS ein strategisches Wachstumssegment ist. Unser Ziel ist es, den Endkunden unserer Vermögensverwalter als verlässliche und sichere Depotbank zur Seite zu stehen. Bei der Zusammenarbeit mit den FIMs streben wir weit mehr als nur die Erbringung von Dienstleistungen an. Durch unser breites und umfangreiches Angebot möchten wir langfristige Partnerschaften aufbauen und unsere Kundinnen und Kunden dabei unterstützen, nachhaltiges Wachstum zu erreichen. Gemeinsam möchten wir die Zukunft dieser Industrie aktiv mitgestalten.

Weitere Informationen





Abdullah Mohammed
Sales Executive, Vanguard



«Bei Schweizer und europäischen Aktien werden aktive Strategien gegenüber passiven Strategien bevorzugt – im Bereich der Staatsanleihen für die Schweiz, Europa und USA sind hingegen Indexstrategien stärker verbreitet.»

Den Puls der Schweizer Vermögensverwalter in Bezug auf ihre Anlagestrategien zu fühlen, das war der Zweck der von der Hochschule Luzern (HSLU) durchgeführten und von Vanguard initiierten VSV-ASG Investment-Pulse-Umfrage. Über 100 Vermögensverwalter in der Schweiz nahmen an der vom Verband Schweizerischer Vermögensverwalter unterstützten Umfrage im März 2023 teil und gaben einen Einblick in ihre Präferenzen.

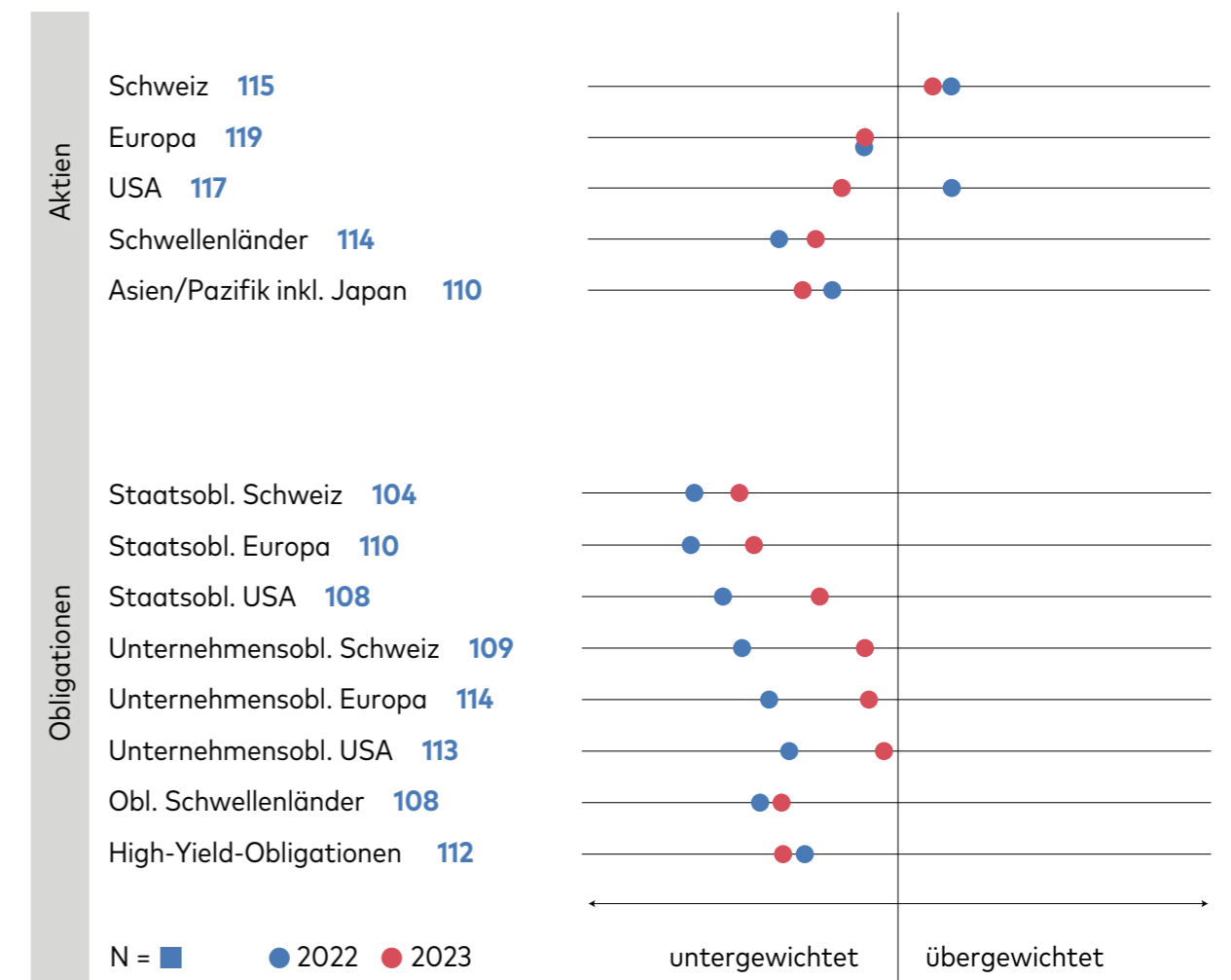
Ein ausgeprägter Home-Bias

Asset Allokation: Das Comeback der Obligationen

Die steigenden Zinsen und die sich abschwächende globale Konjunktur waren wichtige Einflussfaktoren bei den Anlageentscheidungen anfangs 2023. Gefragt nach den **Abweichungen im Vergleich zu ihrer strategischen Asset Allokation** antworteten die Vermögensverwalter folgendermassen (**Abbildung 1**):

- Grundsätzlich werden sowohl Aktien als auch Obligationen weiterhin untergewichtet.
- Wie erwartet haben jedoch die steigenden Zinsen zu einer Erhöhung der Obligationen-Allokation geführt. Innerhalb der festverzinslichen Anlagen werden nun Staats- und Unternehmensobligationen als attraktiver eingeschätzt. Emerging Market Bonds haben etwas an Beliebtheit gewonnen, während bei High-Yield Bonds das Gegenteil festzustellen ist.
- Innerhalb des Aktienuniversums ist im Vergleich zum Vorjahr klar ein Trend weg von US-Aktien festzustellen, während Aktien aus Europa, den Emerging Markets sowie Asien/Pazifik weiterhin übergewichtet sind. Die Ausnahme bilden Schweizer Aktien, wo weiterhin ein Übergewicht besteht.

Abbildung 1: Welches sind die Abweichungen gegenüber Ihrer ausgewogenen strategischen Asset Allokation (SAA) in den verschiedenen Märkten?



Direkt- oder Kollektivanlagen

Die Vermögensverwalter bevorzugen Direktanlagen in der Regel nach wie vor in jenen Märkten, die näher an ihrem Domizil sind.

- Dieser Home-Bias gilt ganz klar bei Schweizer Aktien und Schweizer Obligationen.
- Bei Obligationen von europäischen und US-Schuldern halten sich Direktanlagen und Fonds/ETFs in etwa die Waage.
- Bei Emerging Markets- und High-Yield-Bonds liegen die Präferenzen bei Fonds/ETFs.

Nachhaltigkeit beim Investieren: Geteilte Meinungen

Seit Jahren gewinnen nachhaltige Anlagen in der Schweiz an Bedeutung, was in den steigenden Vermögen der auch nach ESG-Kriterien investierten Gelder zum Ausdruck kommt. Während bei den grösseren Asset-Management-Firmen das Thema längst Fuss gefasst hat und die Produktpalette entsprechend umfangreich ist, präsentiert sich die Situation bei den in der Schweiz tätigen Vermögensverwaltern anders. Gemäss der Umfrage berücksichtigt nur etwa ein Viertel der Vermögensverwalter ESG-Kriterien im Anlageprozess prinzipiell, knapp ein Drittel hingegen tut dies gar nicht. 43 Prozent der Befragten gaben an, ESG-Kriterien nur dann anzuwenden, wenn Kunden dies wünschen. Interessanterweise ist im Vergleich zur Vorjahresumfrage sowohl der Anteil der «Verfechter» als auch der Anteil der «Skeptiker» gestiegen.

Es sind vor allem zwei Gründe, die Vermögensverwalter daran hindern, ESG-Strategien anzubieten:

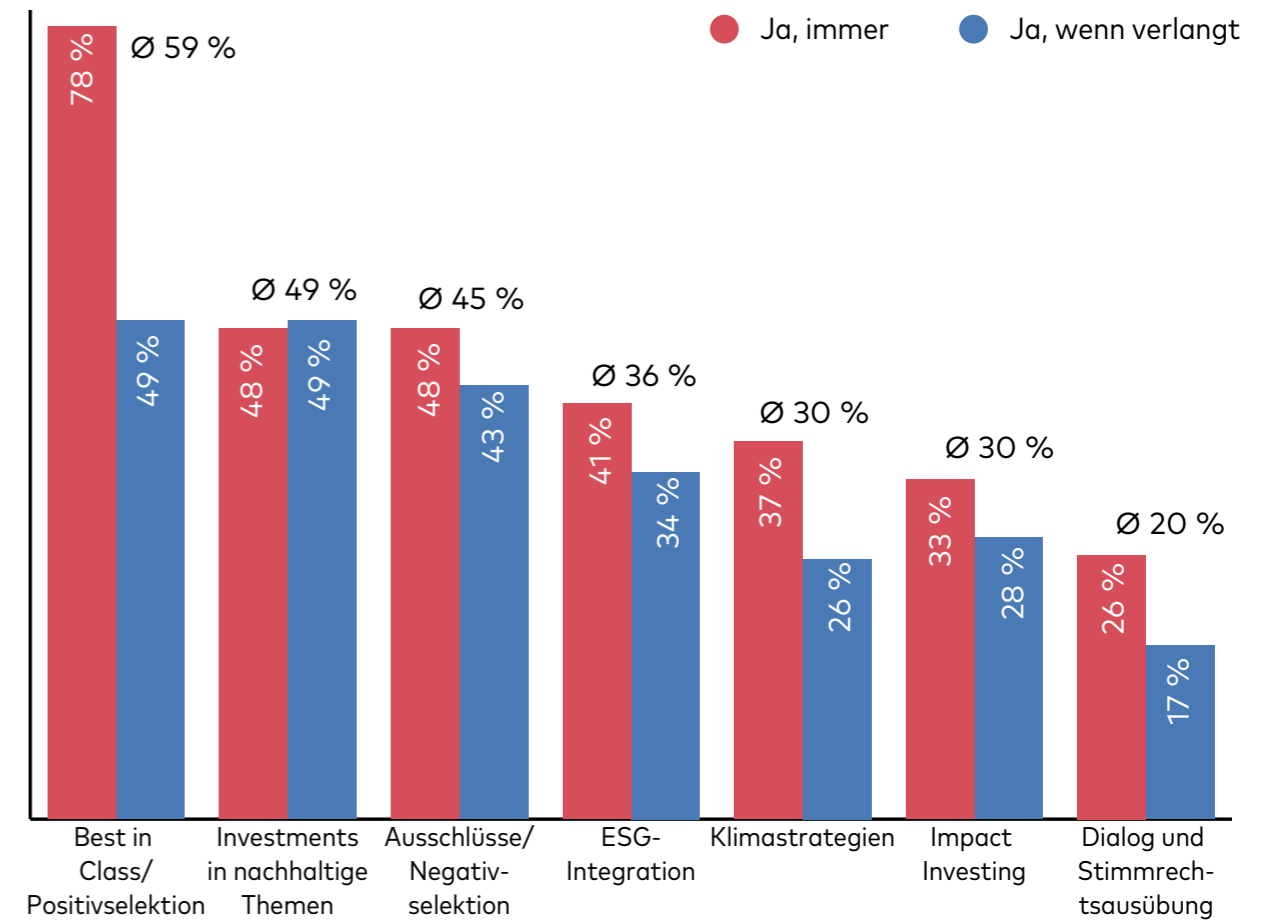
- **Erstens:** Das Fehlen von verlässlichen und einheitlichen ESG-Daten und -Standards in der gesamten Branche.
- **Zweitens:** Die Meinung, dass nachhaltige Anlagen kein optimales Risiko-/Renditeprofil bieten könnten. Interessanterweise ist diese Ansicht vor allem unter jenen Vermögensverwaltern verbreitet, die gar nicht nach ESG-Kriterien investieren.

Unter den ESG-Strategien, die angewendet werden, gibt es einen klaren Favoriten, nämlich die Positivselektion nach dem Prinzip **Best in Class** (Abbildung 2). Hier werden innerhalb einer Branche die Unternehmen bezüglich ihrer jeweiligen Umsetzung der ESG-Kriterien miteinander verglichen. Dabei kommen Kriterien wie z. B. effizienter Energieverbrauch, etabliertes Umweltmanagement-System, Schulungsprogramme für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder ein unabhängiger Verwaltungsrat zur Anwendung.

[Weitere Informationen zur Umfrage VSV Investment Pulse 2023](#)



Abbildung 2: Welche nachhaltigen Anlagestrategien (ESG-Strategien) wenden Sie an?



Lesebeispiel: 78 % der Vermögensverwalter, die ESG-Kriterien immer anwenden, wählen den «Best-in-Class / Positivselektion»-Ansatz, während 49 % jener Vermögensverwalter, die ESG-Kriterien auf Verlangen anwenden, sich für diesen Ansatz entscheiden.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass Schweizer Vermögensverwalter in ihrer Asset Allokation den Anteil der Obligationen wieder ausbauen, dass sie im Bereich Schweizer Aktien und Obligationen Direktanlagen bevorzugen und dass sie vermehrt in nachhaltige Strategien investieren, auch wenn die Hürden hier für viele weiterhin hoch sind.

Welche Anlagestrategien verfolgen Schweizer Vermögensverwalter 2024, wo liegen ihre Präferenzen? Mehr dazu erfahren Sie am VSV-ASG Webinar «Investment Pulse 2024» vom 15. Mai 2024, ab 9:00 Uhr.

[Melden Sie sich jetzt an:](#)



Ein ereignisreiches Jahr für den Finanzplatz Schweiz

Innenminister Alain Berset tritt in seinem letzten Amtsjahr als Bundesrat die Nachfolge von Aussenminister Ignazio Cassis als Bundespräsident an.

Am 19. März verkünden Bundespräsident Alain Berset und Finanzministerin Karin Keller-Sutter die Übernahme der Credit Suisse durch die UBS. Zehn Tage später wird bekannt, dass Sergio Ermotti UBS-CEO Ralph Hamers ablösen und die Integration der CS umsetzen wird.

Der VSV veranstaltet die erste Reihe der «Treffen der Berufsgruppe» in diesem Jahr, die in allen drei Regionen auf grosses Interesse stösst und in Lugano als Präsenzveranstaltung stattfindet.

Am 6. Mai werden Charles III. und seine Gemahlin Camilla in der Westminster Abbey zu König und Königin des Vereinigten Königreichs gekrönt.

Rekordsaison – die ausländischen Feriengäste sind zurück! Die Sommersaison 2023 ist für die Schweizer Hotellerie mit knapp 24 Millionen Logiernächten zwischen Mai und Oktober die erfolgreichste überhaupt.

Der VSV veranstaltet die erste Sitzung seines jährlichen «Veille juridique»-Seminars in Genf, bei dem unsere Anwälte verschiedene Themen präsentieren.

Am 12. September feiern Bundesrat, Parlament und Bevölkerung das 175-Jahr-Jubiläum der Bundesverfassung und damit 175 Jahre moderne Schweiz.

Der VSV veranstaltet seinen Jahreskongress in Zürich – mit einem Fokus auf die Themen Performance und Risikomanagement.

In der Rangliste der weltweit teuersten Städte von Economist Intelligence Unit (EIU) liegt Zürich 2023 neu punktgleich mit Singapur an der Spitze. Auf Rang drei folgt Genf.

Januar

März

Mai

Juli

September

November

Februar

April

Juni

August

Oktober

Dezember

Ein verheerendes Erdbeben mit Stärke 7,8 im Südosten der Türkei und im Norden von Syrien fordert über 60'000 Todesopfer und 125'000 Verletzte. Die Glückskette sammelt in der Schweiz 32 Millionen Franken für Nothilfe und Wiederaufbau.

Der VSV veröffentlicht seine Berufsempfehlungen für die Verwaltung von kollektiven Kapitalanlagen unterhalb der De-Minimis-Schwellenwerte.

Der VSV hält seine Mitgliederversammlung ab, bei der Stefano Fiala (Veco Invest SA) und Claudio Mellini (Capitalsuite SA) neu in den Vorstand gewählt werden, und führt sein Golfturnier durch.

Die Schweizerische Nationalbank gibt am 22. Juni die vorläufig letzte Erhöhung des SNB-Leitzinses auf 1,75 % bekannt, um dem Inflationsdruck entgegenzuwirken.

Am 10. August entgleist ein Güterzug von DB Cargo und SBB Cargo im Gotthard-Basistunnel. Aufgrund grosser Schäden muss der Tunnel komplett respektive teilweise gesperrt werden. Ein Normalbetrieb ist erst ab Herbst 2024 wieder möglich.

Der VSV organisiert die zweite Reihe seiner Treffen der Berufsgruppe, einschliesslich einer hybriden Durchführung in Genf. Olympiasieger Didier Défago moderiert dabei ein interaktives Panel.

Am 22. Oktober wählt die Schweizer Bevölkerung die Mitglieder von National- und Ständerat. Im Nationalrat legen SVP und SP zu, Grüne, Grünliberale und FDP verlieren. Im Ständerat bleibt die Mitte stärkste Kraft.

Der VSV schliesst das Jahr mit der Veröffentlichung seiner 15. Ausgabe des Newsletters. Mit 134 Stimmen wird Beat Jans (SP, BS) in den Bundesrat gewählt. Er ersetzt den abtretenden Alain Berset und übernimmt das Justiz- und Polizeidepartement von Parteikollegin Elisabeth Baume-Schneider.

2023

**Verband Schweizerischer
Vermögensverwalter | VSV**

Höschgasse 30
8008 Zürich
T 044 228 70 10
zuerich@vsv-asg.ch

**Association Suisse des
Gestionnaires de fortune | ASG**

Rue de Chantepoulet 12
1201 Genf
T 022 347 62 40
geneve@vsv-asg.ch

**Associazione Svizzera di
Gestori di patrimoniali | ASG**

Via Morosini 1
6943 Vezia
T 091 922 51 50
lugano@vsv-asg.ch

Weitere Informationen:
www.vsv-asg.ch

