



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

24





Patrick Dorner:
«Die Vermögensverwaltung steht gut da.»

5



Die Tätigkeiten des VSV: Rückblick und Ausblick

9



Die Partner des VSV: ihre Visionen und Analysen.

26

Editorial Wort des Präsidenten	3
Interview mit Patrick Dorner, Geschäftsführer VSV	5
Der Verband	
Tätigkeitsbericht 2024 & Tätigkeitsprogramm 2025	9
Organisation	24
Beiträge unserer Hauptpartner	26
Highlights 2024	39

Impressum

Herausgeber: Verband Schweizerischer Vermögensverwalter | VSV

Gestaltung: furrerhugi. ag, Bern

Cover: Eden Mizrahi



Ihren Herausforderungen gewachsen

Auch in diesem Jahr hat der VSV die Herausforderungen und Entwicklungen unserer Branche erfolgreich aufgegriffen. Als Dachverband hat er zentrale Initiativen umgesetzt, um die Branche zu unterstützen.

Die Vermögensverwaltung befindet sich im Wandel, künstliche Intelligenz verändert unser Geschäft grundlegend, und wir haben 2024 zahlreiche Inhalte zu diesem Thema bereitgestellt – eine Dynamik, die wir 2025 fortführen werden.

Der regulatorische Druck lässt leider nicht nach, und wir müssen kontinuierlich gegen die Einführung übermässiger regulatorischer und administrativer Belastungen kämpfen. Zudem bleibt die geopolitische Lage angespannt, insbesondere die Auswirkungen der US-Wahlen auf die Finanzmärkte, die weiterhin das wirtschaftliche Gleichgewicht stören. Wir werden Ihnen dazu regelmässig Analysen bereitstellen.

Im vergangenen Jahr hat unser Verband zahlreiche Veranstaltungen organisiert und bedeutende Projekte zur Unterstützung der Vermögensverwalter entwickelt. Zu den wichtigsten Initiativen zählen die doppelte Ausgabe des Jahreskongresses, die Einführung des Solutions Booklet und die Vergleichsstudie zu PMS und CRM. Die Treffen der Berufsgruppe haben Rekordbeteiligungen verzeichnet und das wachsende Interesse an den gemeinsam behandelten Themen bestätigt.

Auf diesen Seiten finden Sie den Tätigkeitsbericht, der die wichtigsten Errungenschaften des Jahres 2024 und die Aktivitäten für 2025 zusammenfasst.

Dieser Bereich ist auch unseren Hauptpartnern gewidmet, die mit Ihnen ihre Analysen und Höhepunkte des Jahres teilen.

Highlights hat Patrick Dorner in den letzten 18 Jahren als Geschäftsführer unseres Verbands einige erlebt. Vor seiner Pensionierung, die für Anfang 2026 geplant ist, blickt er auf einige Punkte zurück, welche die Vermögensverwaltung geprägt haben. Ich möchte diese Gelegenheit nutzen, um ihm für sein Engagement und seine herausragende Arbeit im Dienste unseres Berufsstands zu danken.

Mitglieder und Partner, ich danke Ihnen herzlich für Ihre Unterstützung. Ihre Treue und Ihr Engagement sind der Motor Ihres Erfolgs. Mehr noch als der VSV ist es die gesamte Vermögensverwaltung, die Sie unterstützen.

Diese Unterstützung ist von entscheidender Bedeutung und hat sich bewährt. So zeigt zum Beispiel der bald abgeschlossene Bewilligungsprozess bei der FINMA, dass unser Aktivismus dazu beigetragen hat, dass Kleinstunternehmen den Übergang in das neue Regulierungssystem erfolgreich bewältigen konnten.

Verfolgen Sie weiterhin unsere Initiativen und beteiligen Sie sich aktiv an unseren Aktivitäten!

Ich wünsche Ihnen eine angenehme Lektüre und freue mich darauf, Sie bei unseren Veranstaltungen im Laufe des Jahres wiederzusehen.



Serge Pavoncello
Präsident



Prägende Veränderungen, zahlreiche Höhepunkte – Patrick Dorner zieht ein positives Fazit über die Entwicklung der Branche.

«Die Vermögensverwaltung steht gut da und hat eine vielversprechende Zukunft.»

Anfang 2026 tritt Patrick Dorner in den Ruhestand. Der Geschäftsführer des VSV blickt auf 18 ereignisreiche Jahre zurück, die von tiefgreifenden Veränderungen in der Branche geprägt waren. Er zeigt sich überzeugt von der Stärke der Vermögensverwalterbranche und richtet eine optimistische und zukunftsgerichtete Botschaft an die Branche.

Sie arbeiten seit 2007 beim VSV. Was fasziniert Sie an Ihrer Arbeit?

Die Vielseitigkeit. Damals hätte ich nie gedacht, dass ich bis zu meiner Pensionierung beim VSV bleiben würde. In dieser Funktion habe ich zehn Berufe in einem ausgeübt. Ich hatte die Möglichkeit, kreativ und innovativ zu sein und grosse Autonomie in der Entwicklung der Aktivitäten zu geniessen – das hat die Arbeit so spannend gemacht.

Sie sind Rechtsanwalt. Warum hat man eine «branchenfremde Person» mit der Leitung des VSV betraut?

Der VSV ist dazu da, seinen Mitgliedern Dienstleistungen anzubieten. Die Vermögensverwalter sind dank ihrer Erfahrung die Experten in ihrem Bereich. Unsere Mitglieder beherrschen ihr Kerngeschäft und benötigen Unterstützung in anderen Bereichen wie Regulierung und Recht. 80 Prozent unserer Dienstleistungen betreffen genau diese Aspekte. Deshalb ist es wichtig, dass unser operatives Team aus Rechtsexperten und Fachleuten für Ausbildung besteht. Der Vorstand des VSV hingegen besteht ausschliesslich aus Vermögensverwaltern, die die strategische Führung des Verbands aus der Perspektive der Branche sicherstellen.

«Innerhalb dieser einen Stunde haben wir die Branche gerettet. Aus einem Gesetzesprojekt, das die Hälfte der Vermögensverwalter gefährdet hätte, wurde ein Gesetz, das ihre Besonderheiten berücksichtigt.»

Im Vergleich zu anderen Dachverbänden ist der VSV ein kleiner Verband, ...

... aber er hat grossen Einfluss. In der Schweiz sind die politischen Akteure gegenüber KMU sehr aufgeschlossen, was uns viele Türen öffnet. Wir haben direkten Zugang zur Verwaltung und geniessen grosses Vertrauen bei den Behörden und Parlamentariern.

Wie sehen Sie die Vermögensverwalter und ihre Erwartungen?

Es sind hochqualifizierte Fachleute. Wenn ein Vermögensverwalter seine eigene Firma gründet, verfügt er in der Regel bereits über 10 bis 15 Jahre Erfahrung in der Branche. Seine Kundinnen und Kunden erwarten höchste Qualität. Dasselbe erwarten die Vermögensverwalter von den Dienstleistungen des Verbands. Sie sind also «très exigeants», sehr fordernd. Genau aus diesem Grund rekrutieren wir beim VSV nur hochqualifizierte Personen – ein echtes «Dream-Team».

Welche Momente haben Sie während Ihrer Karriere beim VSV besonders geprägt?

Wir waren immer die einzigen, die die Branche vertreten und verteidigt haben. Besonders gerne erinnere ich mich an unser Treffen vom 2. Mai 2016 mit dem damaligen Bundesrat und Finanzminister Ueli Maurer im Bernerhof. Innerhalb einer Stunde konnten wir ihn überzeugen, dass das geplante FIDLEG-Gesetz in dieser Form nicht tragbar sei. Das war ein entscheidender Moment für die gesamte Branche.

Warum?

Innerhalb dieser einen Stunde haben wir die Branche gerettet. Aus einem Gesetzesprojekt, das die Hälfte der Vermögensverwalter gefährdet hätte, wurde ein Gesetz, das ihre Besonderheiten berücksichtigt. Die jüngsten Zahlen der FINMA bestätigen unseren Erfolg: Vor allem kleine Strukturen haben die Bewilligung erhalten, was beweist, dass das neue System für Mikro-Unternehmen geeignet ist. Sie machen die überwältigende Mehrheit der Vermögensverwalter aus.

Der VSV hat Büros in Genf, Zürich und Lugano. Wäre Bern nicht praktischer?

Die Nähe zu unseren Mitgliedern ist entscheidender als die Nähe zu den Behörden. Die Mentalitäten und Bedürfnisse unterscheiden sich in den drei Regionen – ganz zu schweigen von der Sprache. Diese dezentrale Struktur ist organisatorisch aufwändig, aber sie bringt einen echten Mehrwert für unsere Mitglieder. Die Dezentralisierung macht unseren Verband lebendig und sorgt dafür, dass wir nahe an unseren Mitgliedern bleiben.

Seit 2007 hat der Finanzplatz mehrere Umbrüche und Krisen erlebt. Welche Auswirkungen hatte das auf die Branche?

In Krisenzeiten haben die Vermögensverwalter stets bewiesen, dass sie flexibel und resilient sind. Die Finanzkrise von 2008 hat sie beispielsweise gestärkt. Kundinnen und Kunden schätzten plötzlich kleinere Strukturen und persönliche Betreuung. «Small is beautiful» wurde zur Devise. Für die Kundinnen und Kunden sind Unabhängigkeit und eine offene Architektur ohne Interessenkonflikte zu sehr gefragten Eigenschaften geworden. Der stärkste Einfluss auf die Vermögensverwaltung kam jedoch von der Regulierung. Unsere Herausforderung als Berufsverband ist es, dafür zu sorgen, dass diese Anforderungen angemessen bleiben.

«In der Vermögensverwaltung wurde der höhere administrative Aufwand jedoch durch die FINMA-Bewilligung begleitet. Diese Anerkennung ist ein Qualitätssiegel, das den Beruf aufwertet.»

Hat sich die Vermögensverwaltung in den letzten Jahren verändert?

Die Branche ist komplexer und stärker reguliert geworden. Doch diese Entwicklung betrifft nicht nur unsere Branche, sondern alle freien Berufe. Bürokratische Hürden nehmen zu, was insbesondere kleine Unternehmen belastet. In der Vermögensverwaltung wurde der höhere administrative Aufwand jedoch durch die FINMA-Bewilligung begleitet. Diese Anerkennung ist ein Qualitätssiegel, das den Beruf aufwertet. Die Vermögensverwaltung entwickelt sich zudem mit neuen Technologien wie der Digitalisierung weiter, die auch unseren Verband stark beeinflusst.

Inwiefern?

Während der Pandemie haben wir erkannt, wie wichtig Online-Lösungen sind. Webinare haben sich durchgesetzt. Wir organisieren inzwischen 90 Events pro Jahr mit 15'000 Teilnehmenden – mit Präsenzveranstaltungen wäre das unmöglich.

Welche Bedeutung hat KI für die Zukunft der Vermögensverwalter?

Die Entwicklung neuer Technologien kann nur positiv sein. KI wird vieles verändern und Vermögensverwalter dabei unterstützen, noch effizienter zu arbeiten. Dank dieser Innovationen haben kleinere Unternehmen die gleichen Möglichkeiten wie grössere. Entgegen mancher Befürchtungen wird KI den Menschen nicht ersetzen: Die persönliche Beziehung bleibt zentral, die Kunden schätzen individuelle Betreuung.

Sie geben anfangs des nächsten Jahres die Leitung des VSV ab. Was muss Ihr Nachfolger mitbringen?

Unser Team besteht aus hochqualifizierten Spezialisten. Aus «Solisten» – wie ich gerne sage. Der neue Geschäftsführer muss daher vor allem ein guter Dirigent sein, um ihre Fähigkeiten bestmöglich zur Geltung zu bringen. Zudem muss er die Ideologie und Werte des VSV verkörpern: Wir sind für unsere Mitglieder da und bieten ihnen echte Unterstützung. Auch das politische und regulatorische Umfeld bleibt entscheidend. Der regulatorische Druck ist weiterhin hoch, und unser Verband muss sich aktiv für die Interessen seiner Mitglieder einsetzen.

«Oft als Belastung wahrgenommen, bietet die Regulierung auch neue Chancen. Sie bietet Vermögensverwaltern insbesondere im zivilrechtlichen Verhältnis Garantien und Schutz.»

2026 feiert der VSV sein 40-Jahr-Jubiläum. Ist das für Sie kein Grund zu bleiben?

Es ist nun Zeit, die Verantwortung weiterzugeben und Raum für neue Ideen zu schaffen. Wichtig ist, dass die kontinuierliche Entwicklung des Verbands sichergestellt wird. Seit wir 2020 unsere Aufsichtstätigkeit abgegeben haben, waren die letzten Jahre besonders intensiv – wir sind heute noch eine Art Start-up: Nichts, was wir tun, wurde vor fünf Jahren bereits gemacht. Zwischen Tradition und Innovation bietet dieses Jubiläum eine ideale Gelegenheit, über die Branche, die Rolle des Verbands und die Herausforderungen der kommenden Jahre nachzudenken. Es geht darum, nach vorne zu schauen.

Welche Botschaft haben Sie an die Branche?

Die Vermögensverwaltung steht gut da und hat eine vielversprechende Zukunft. Der Beruf ist heute anerkannt, und das Geschäftsmodell entspricht den Erwartungen der Kundinnen und Kunden.

Oft als Belastung wahrgenommen, bietet die Regulierung auch neue Chancen. Sie bietet Vermögensverwaltern insbesondere im zivilrechtlichen Verhältnis Garantien und Schutz. Ich hoffe, dass die Vermögensverwalter diese Chancen nutzen und weiterhin aktiv zur Entwicklung ihres Berufs beitragen.

Der VSV ist da, um sie dabei zu unterstützen. Alle bewilligten Vermögensverwalter können Mitglied werden, unabhängig von ihrer Aufsichtsorganisation (AO), ebenso wie kollektive Vermögensverwalter. Je mehr Mitglieder der VSV hat, desto stärker ist er und desto mehr kann er seinen Mitgliedern bieten. Viele treten erst nach mehreren Jahren bei und gestehen uns dann: «Warum bin ich nicht schon früher Mitglied geworden?»

Was sind Ihre persönlichen Pläne?

Reisen! Meine Frau und ich sind früher viel gereist, aber in den letzten Jahren hatten wir nicht mehr so oft die Gelegenheit dazu.

«Alle bewilligten Vermögensverwalter können Mitglied werden, unabhängig von ihrer Aufsichtsorganisation, ebenso wie kollektive Vermögensverwalter.»

Tätigkeitsbericht 2024 & Tätigkeitsprogramm 2025

Advocacy

Aktivitäten 2024

Als der Ausblick 2024 im Bereich Advocacy im letzten Yearbook ([Link](#)) angesprochen wurde, erwartete man, dass sich neue Elemente in den Bereichen KAG, GwG, FINMA-Rundschreiben oder ESG konkretisieren oder zumindest erheblich weiterentwickeln würden. Dies tritt teilweise ein.

Die Änderung des KAG, die die L-QIF einführt, trat am 1. März 2024 in Kraft. Dieses neue Produkt, dessen Verwaltung kollektiven Vermögensverwaltern vorbehalten ist, hatte einen sehr verhaltenen Start, und es bleibt abzuwarten, ob sich diese neue Anlageform durchsetzen kann.

Im Bereich des GwG wurde der Gesetzesentwurf zur Transparenz juristischer Personen (und das damit verbundene Register) im Herbst dem Parlament vorgelegt. Im Rahmen der Arbeitsgruppen und der Vernehmlassung hatte der VSV Erleichterungen zugunsten der Vermögensverwalter gefordert, und die ersten Debatten waren ermutigend. Es bleibt abzuwarten, ob sich diese Fortschritte im Jahr 2025 spezifizieren werden.

Der VSV hat auch die Interessen des Berufsstands in mehreren Vernehmlassungen vertreten, sei es zur Erweiterung des Automatischen Informationsaustauschs (AIA) auf Krypto-Assets ([Link](#)) oder zur Änderung des Finanzmarktinfrastrukturgesetzes ([Link](#)).

Das Projekt, das die Branche am meisten beeinflussen dürfte, war sicherlich das FINMA-Rundschreiben zu den Verhaltensregeln nach FIDLEG ([Link](#)). Dieses führte das ganze Jahr über zu intensiven Diskussionen, bevor es am 1. Januar 2025 in Kraft trat. Es zeigte sich, dass die Umsetzung für die Vermögensverwalter erleichtert werden sollte, da ihre Praktiken bereits weitgehend den Anforderungen der FINMA entsprechen. Einige Vermögensverwalter müssen Informationen für ihre Kundinnen und Kunden ergänzen, aber das gefürchtete grosse Re-Papering findet nicht statt.

Eine neue Regulierung kann auch eine gute Nachricht sein. Dies ist der Fall beim Berne Financial Services Agreement über die gegenseitige Anerkennung im Bereich der Finanzdienstleistungen. Unterzeichnet im Jahr 2024, wurde es vom Parlament genehmigt und wird bald im Vereinigten Königreich ratifiziert werden. Es wird den Vermögensverwaltern konkrete Vorteile ihrer Bewilligung bringen, da sie Zugang zu vermögenden Privatkunden und professionellen Kundinnen und Kunden im Vereinigten Königreich haben, während sie weiterhin dem Schweizer Recht unterliegen.

Eine weitere gute Nachricht kommt vom Bewilligungsprozess bei der FINMA. Der VSV hatte sich stark dafür eingesetzt, dass das neue System die Besonderheiten kleiner Strukturen berücksichtigt. Die Ergebnisse zeigen, dass die neuen Gesetze nicht zu einem Verschwinden oder einer Tendenz zur Konsolidierung geführt haben. Im Gegenteil, Vermögensverwalter aller Grössen haben ihre Bewilligung erhalten, und es gab keine Änderung in der Typologie der Unternehmensstrukturen.

Ausblick 2025

Abgesehen vom Abkommen mit dem Vereinigten Königreich sollte sich auch das FATCA-Dossier mit dem Übergang von Modell 2 zu Modell 1 in den kommenden Monaten konkretisieren, vorbehaltlich möglicher Auswirkungen durch das «neue weltpolitische Umfeld». Andere Dossiers sind ebenfalls betroffen wie das Thema ESG.

Legal Support

Aktivitäten 2024

Der Bereich Legal Support stellt sicher, dass die regulatorischen Bedürfnisse der Vermögensverwalter erfasst werden, und sorgt dafür, dass seinen Mitgliedern konkrete und relevante Antworten für ihre berufliche Praxis gegeben werden.

Der VSV kann sich auf seine Legal & Compliance Sounding Boards stützen, um die zu behandelnden Themen zu identifizieren. Mit seinem Expertennetzwerk hat der VSV seinen Mitgliedern Hilfsdokumente angeboten und zahlreiche juristische und regulatorische Veranstaltungen organisiert ([Link](#)). Die Mischung aus Online- und Präsenzveranstaltungen wurde von den Mitgliedern besonders geschätzt.

Zu den abgedeckten Bereichen gehören unter anderem FAQs und Webinare zu neuen regulatorischen Projekten, Steuern, Arbeitsrecht, Business Introducers, Audit, Risiken, Corporate Governance und Künstlicher Intelligenz. Das 2023 eingeführte jährliche Seminar zu Rechts- und Regulierungsmonitoring wurde ebenfalls besonders geschätzt und in Genf und Lugano als Präsenzveranstaltung fortgesetzt.

Der VSV und seine Experten beteiligen sich aktiv an der Bereitstellung qualitativ hochwertiger Inhalte für die regulatorischen Schulungen (siehe dazu den Abschnitt Training).

Der Bereich Legal Support ist auch an der Organisation anderer Veranstaltungen des VSV beteiligt wie z. B. der Treffen der Berufsgruppe. Diese sind dank der Teilnahme von Partnern wie Banken, Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, Anwaltskanzleien und Mitgliedern des Sounding Board ein grosser Erfolg.

Durch seinen direkten Kontakt mit der FINMA und den AO ist der VSV in der Lage, aktuelle und den Anforderungen der Behörden und der Praxis entsprechende Informationen zu übermitteln.

Was das FINMA-Rundschreiben zu den Verhaltensregeln nach FIDLEG ([Link](#)) betrifft, so hat der VSV neben seiner unter Advocacy erwähnten Teilnahme Informationsveranstaltungen für seine Mitglieder durchgeführt.

Dank seiner Partnerschaft mit OFS Ombud Finance Suisse (OFS) profitieren die Mitglieder des VSV vom obligatorischen Anschluss an eine Ombudsstelle ([Link](#)) in ihrem Mitgliederbeitrag. Die Partnerschaft mit OFS wurde 2024 durch einen Kollektivvertrag geändert, um die administrative Abwicklung zu vereinfachen.

Ausblick 2025

In Fortsetzung von 2024 ist das erste Halbjahr 2025 vom neuen FINMA-Rundschreiben geprägt. In Zusammenarbeit mit den Partnern des VSV werden die den Mitgliedern zur Verfügung gestellten Musterverträge überprüft und aktualisiert sowie durch erklärende Webinare ergänzt.

Darüber hinaus bleibt das Rechts- und Regulierungsmonitoring die Priorität des Bereichs Legal Support, und er wird darauf achten, seinen Mitgliedern regelmässig und verständlich aufbereitete Informationen zu übermitteln. Der VSV wird weiterhin wiederkehrende Themen behandeln, insbesondere in seinen Webinaren zu Steuern, Arbeitsrecht und Audit. Er wird ein jährliches Seminar zum Risikomanagement und ein weiteres zur kollektiven Vermögensverwaltung einführen. Auch das Thema NextGen wird abgedeckt. Der Bereich Legal Support wird weiterhin aktiv an der Organisation anderer Veranstaltungen des VSV beteiligt sein wie den Treffen der Berufsgruppe.

Training

Aktivitäten 2024

Der Bereich der Aus- und Weiterbildung bleibt ein sich entwickelnder Sektor, für den sich der VSV stark bei seinen Mitgliedern und wichtigen Ansprechpartnern engagiert. Die Qualifikation der Branche trägt in der Tat zu ihrem Ruf und zur Dynamik des Berufs bei.

Die Weiterbildungsplattform ([Link](#)) hat immer mehr Teilnehmende mit Tätigkeitsprofilen aufgenommen, die die Mehrheit der Berufe im Bereich der Vermögensverwaltung abdecken (Wealth und Asset Management, Compliance und Risikomanagement, Verwaltung). 1'600 Mitglieder profitieren vom kontinuierlichen Weiterbildungsprogramm: Die Hälfte von ihnen hat sich entschieden, das Zertifikat und den Titel VSV zu erwerben, ein Qualitätsstandard für die Branche (38 Stunden Weiterbildung über einen Zeitraum von zwei Jahren). Im Jahr 2024 hat der Verband 277 neue Einzelmitglieder registriert, von denen sich 251 auf der Plattform angemeldet haben. Die im Laufe des Jahres erhaltenen Rückmeldungen zeigen die hervorragende Resonanz auf dieses Programm.

Ein ständig erweitertes und aktualisiertes Angebot an Schulungen hat es ermöglicht, den Bedürfnissen der Zielgruppe gerecht zu werden. Neben den regulatorischen Schulungen ([Link](#)) hat der VSV auch Webinare organisiert, die sich auf die Interessen und Anliegen seiner Mitglieder konzentrieren, und dafür ein wachsendes Netzwerk von renommierten Experten aus der Finanzwelt und den Hochschulen mobilisiert. Diese Veranstaltungen waren sehr erfolgreich und ermöglichten es den Mitgliedern, ihr Wissen effektiv auf dem neuesten Stand zu halten. Hinzu kamen spezielle Veranstaltungen wie die fünf Master Classes in den drei Regionen sowie die beiden Jahreskongresse (Genf, Zürich), die unter der Schirmherrschaft des Wissenschaftlichen Beirats ([Link](#)) angeboten wurden. Die Master Classes fördern ein interaktives Lernumfeld, das den Austausch von Wissen und Praktiken zu verschiedenen Themen begünstigt: Messung von Exzessen auf den Finanzmärkten, Bilanz über das FIDLEG und praktische Aspekte, Vermögensverwaltungsverträge, künstliche Intelligenz und Entwicklung des Portfoliomanagements.

Aufgrund der jüngsten Entwicklungen des Jahres hat der Verband einen neuen «Orientierungsrahmen für die Weiterbildung» ([Link](#)) veröffentlicht. Das zentrale Instrument zur Orientierung des Berufs ist das Ergebnis der Arbeiten und Diskussionen, die seit der Umsetzung der Finanzmarktgesetze geführt wurden. Der Orientierungsrahmen dient als Meilenstein für das Personal der Vermögensverwalter sowie für Prüfer und Aufsichtsbehörden und ermöglicht die Einhaltung der regulatorischen Anforderungen.

Der Erfolg der regulatorischen Schulungen im Jahr 2023 ermöglichte es dem VSV, eine Senkung der Tarife und die Einführung einer Jahrespauschale anzubieten. Diese Massnahmen – zusammen mit der Qualität der angebotenen Schulungen – wurden von den Mitgliedern und Nichtmitgliedern besonders gut aufgenommen.

Darüber hinaus wurde den Mitgliedern ein fortlaufender Beratungsdienst angeboten. Diese individuelle Beratung wurde im Rahmen der Umsetzung der regulatorischen Schulungsanforderungen sehr geschätzt. Ein neues Konzept für Unternehmen mit spezifischen Bedürfnissen wurde ebenfalls entwickelt («Die Ausbildung in meinem Unternehmen»), um Anfang 2025 zur Verfügung gestellt zu werden ([Link](#)).

Ausblick 2025

Der Verband wird auch im Jahr 2025 seine zentrale Position in der Weiterbildung verteidigen, um zur Klärung der Erwartungen in diesem Bereich beizutragen und den verschiedenen Anforderungen vollständig gerecht zu werden. In zwei Webinaren werden über die neusten Entwicklungen in der Aus- und Weiterbildung berichtet.

Darüber hinaus senkt der VSV erneut die Tarife für seine Schulungen für Mitglieder, insbesondere für Kombinationen mehrerer Module, um seine Mitglieder direkt vom Erfolg profitieren zu lassen ([Link](#)).

Solutions

Aktivitäten 2024

Der VSV verpflichtet sich, die beruflichen Fähigkeiten und die Effizienz seiner Mitglieder in ihren Tätigkeiten durch den Bereich Solutions zu stärken.

Dank strategischer Partnerschaften mit anerkannten Lösungsanbietern aus der Branche garantiert der VSV seinen Mitgliedern Zugang zu den neuesten Innovationen und besten Praktiken in der Vermögensverwaltung.

Wiederum sind neue Partner dem VSV beigetreten, um das Angebot für die Mitglieder zu erweitern sowie komplementäre und innovative Expertisen in das Netzwerk einzubringen.

Die ersten Ausgaben des Solutions Booklet wurden veröffentlicht ([Link](#)). Diese neuen Broschüren enthalten die Präsentationen und Angebote der Solutions-Partner und bieten eine vielfältige Palette von Vorteilen und Rabatten für die Mitglieder – insbesondere den VSV-ASG Technology Radar 2024 ([Link](#)), einer Studie, die Vermögensverwalter bei der Auswahl ihres Portfoliomanagement- und CRM-Systems unterstützt. Ergänzend zur Studie wurde den Mitgliedern eine dynamische Matrix zur Verfügung gestellt, die die Ergebnisse der Studie zusammenfasst und als Vergleichsinstrument zur Entscheidungsfindung dient ([Link](#)).

Im Jahr 2024 wurde das Cross-Border-Angebot mit den Country Manuals sowie den Zertifizierungstests für die folgenden Länder erweitert: Kanada, Zypern, Hongkong und Panama. Somit umfasst das Cross-Border-Angebot insgesamt 28 Länder ([Link](#)).

Im Laufe des Jahres stiessen die vom VSV organisierten Webinare auf grosses Interesse bei den Mitgliedern. Diese Veranstaltungen boten ihnen die Gelegenheit, die verfügbaren Produkt- und Dienstleistungsangebote besser zu verstehen, direkt mit den Partnern zu interagieren und spezifische Fragen zu ihren Bedürfnissen zu stellen.

Ausblick 2025

Im Jahr 2025 wird der VSV weiterhin seine Partnerschaften und Aktivitäten ausbauen, um das Angebot für die Mitglieder zu bereichern. Der VSV verzeichnet bereits Anfang 2025 neue Partnerschaften.

Präsenzveranstaltungen spielen eine Schlüsselrolle für die Solutions-Partner, da sie eine wertvolle Gelegenheit zum direkten Austausch mit den Mitgliedern sind. Solche Veranstaltungen sind im Jahr 2025 geplant, um diese Interaktionen weiter zu stärken und den Vermögensverwaltern die Gelegenheit zu bieten, die Partner zu treffen und deren Dienstleistungen kennenzulernen.

Verbandssekretariat

Aktivitäten 2024

Bei der virtuellen Mitgliederversammlung 2024 dankte der Verband Marc Hauser, Mitglied des Vorstands seit 2008, der seinen Rücktritt angekündigt hatte. Anne Thiébaud wurde als neues Mitglied gewählt, um den vakanten Sitz zu besetzen ([Link](#)). Weitere Informationen zu den wichtigen Entscheidungen sind auf der Website zu finden ([Link](#)). Der statutarische Teil wurde von einer Podiumsdiskussion mit den wichtigsten Partnerbanken zum Thema «Are custodian banks and wealth managers ready for a collaborative overhaul?» begleitet.

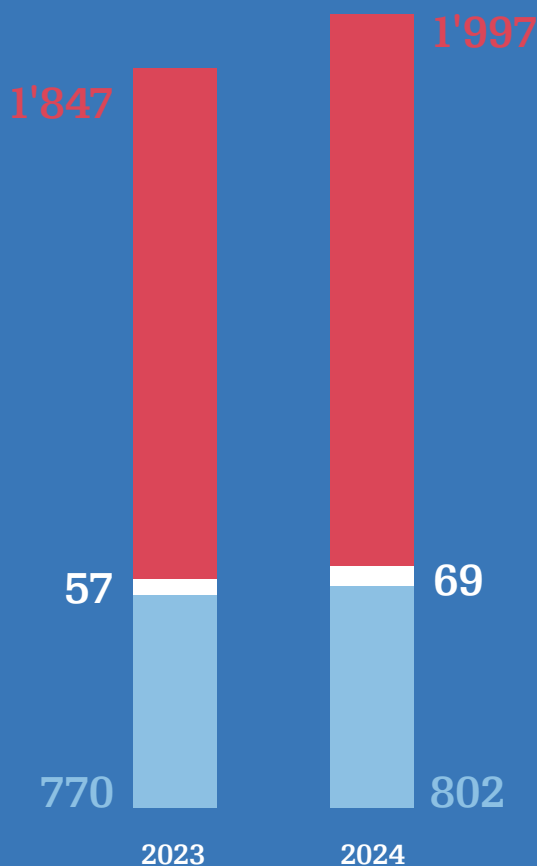
Im Jahr 2024 fanden drei Vorstandssitzungen statt, darunter eine physische Sitzung in Zürich. Der Vorstandsausschuss tagte insgesamt fünfmal.

Ausblick 2025

Vier Sitzungen des Vorstands und vier Sitzungen des Vorstandsausschusses sind vorgesehen. Die Mitgliederversammlung wird virtuell am 20. Juni abgehalten, es sind keine Ersatzwahlen für Vorstandsmitglieder vorgesehen.

Der Geschäftsführer wird Anfang 2026 in den Ruhestand gehen. Der Verband hat den Nachfolgeprozess eingeleitet, um einen reibungslosen Übergang zu gewährleisten.

Mitgliedschaft



Einzelmitglieder

Alle Mitarbeitenden von Aktivmitgliedern können Einzelmitglieder sein. Sie stärken den Beruf und profitieren von den Leistungen, die den Mitgliedern gewährt werden. Ausserdem können sie sich auf der Weiterbildungsplattform registrieren.

Im Jahr 2024 traten 277 neue Einzelmitglieder dem VSV bei.

Partnermitglieder

Partnermitglieder unterstützen die Branche und ihr Engagement ermöglicht es, die Leistungen des VSV weiterzuentwickeln. Es handelt sich dabei hauptsächlich um Banken, Anwaltskanzleien und Revisionsunternehmen.

Im Jahr 2024 traten 13 neue Partner dem VSV bei.

Aktivmitglieder

Aktivmitglieder sind Vermögensverwalter, Trustees, Verwalter von Kollektivvermögen, Fondsleitungen oder Wertpapierhäuser sowie Berater, die in einem Register eingetragen sind.

Die Vermögensverwalter werden von der FINMA direkt oder von einer der fünf zugelassenen OS beaufsichtigt: AOOS, FINcontrol, OSFIN, OSIF, SOFIT.

Im Jahr 2024 traten 60 neue Aktivmitglieder dem VSV bei.

Kommunikation

Aktivitäten 2024

Sechs Newsletter wurden veröffentlicht ([Link](#)), darunter eine Sonderausgabe über technologische Entwicklungen und Cybersicherheit in der Vermögensverwaltung ([Link](#)).

Die Solutions Booklets wurden eingeführt, um die Solutions-Partnerschaften zu fördern und den Mitgliedern praktische Werkzeuge zur Verfügung zu stellen ([Link](#)).

Zwei Studien wurden veröffentlicht: der VSV-ASG Investment Pulse ([Link](#)) und der VSV-ASG Technology Radar ([Link](#)).

Auf LinkedIn ([Link](#)) wurde die Online-Präsenz verstärkt. Die Engagement-Rate von 12 % zeigt das wachsende Interesse der Community an den neuen Kommunikations- und Informationskanälen.

Im Jahr 2024 hat der VSV intensiv kommuniziert. Die überdurchschnittliche Öffnungsrate von 40 % bei den Mitteilungen spiegelt die Zustimmung und das Interesse der Branche an den geteilten Informationen wider.

Ausblick 2025

Die Newsletter werden mit fünf regulären Ausgaben und einer Sonderausgabe zu einem aktuellen Thema, das vom VSV ausgewählt wird und für die Branche relevant ist, fortgeführt. Diese Veröffentlichungen bieten den Mitgliedern eine hervorragende Gelegenheit, sich zu informieren, und den Partnern und Experten, sich an die Branche zu wenden.

Ein Solutions Booklet wird veröffentlicht, damit die Partner ihre Produkte und Dienstleistungen hervorheben und die Mitglieder einen umfassenden Überblick über die verfügbaren Werkzeuge erhalten.

Der VSV-ASG Investment Pulse wird 2025 eine neue Ausgabe haben und ein hervorragendes Werkzeug sein, um die Investitionstrends der Vermögensverwalter zu messen.

Der VSV bereitet sich bereits auf 2026 vor. Das Yearbook wird ein neues Format erhalten. Das 40-Jahr-Jubiläum des Verbands wird auch eine Gelegenheit sein, neue Konzepte zu entwickeln, um die Zukunft der Branche aktiv mitzugestalten [News Space VSV](#).

Aktivitäten



88

Events



15'000

Teilnahmen an Events



17'000

Views für die Treffen der Berufsgruppe



8'000

Abonnenten für Mailings



40 %

Durchschnittliche Öffnungsrate der Mailings



12 %

Engagement-Rate auf LinkedIn

Events

Aktivitäten 2024

Während des Jahres 2024 wurden 88 Veranstaltungen sowohl online als auch in Präsenz durchgeführt.

Die Treffen der Berufsgruppe in drei Sprachen waren erneut sehr erfolgreich und erreichten mehr als 17'000 Aufrufe ([Link](#)).

Zwei Jahreskongresse wurden im kompakten Format eines Halbtags eingeführt zu den Themen Investitionsstrategie und Risikodynamik. Das neue Format erleichterte die Teilnahme in Zürich und Genf. Ein voller Erfolg: mehr als 350 Teilnehmende und sehr positive Rückmeldungen.

Im Jahr 2024 hat sich die Anzahl der Präsenzveranstaltungen verdoppelt, wodurch mehr Möglichkeiten für direkte Netzwerke geschaffen und neue Dynamiken bei den Beiträgen eingeführt wurden.

Im Laufe des Jahres hat der VSV mehrere Freizeitveranstaltungen organisiert, um die Beziehungen zwischen den Mitgliedern zu stärken.

Die Teilnahme der Mitglieder war sehr hoch und alle Veranstaltungen wurden sehr geschätzt, mit insgesamt mehr als 15'000 Teilnahmen im Laufe des Jahres.

Die vollständige Liste der im Jahr 2024 organisierten Veranstaltungen ist nachfolgend ersichtlich

Ausblick 2025

Die Treffen der Berufsgruppe kehren dieses Jahr mit sechs Durchführungen zurück, die auf Deutsch, Französisch und Italienisch abgehalten werden und sich auf aktuelle Themen konzentrieren, die den Erwartungen der Mitglieder entsprechen. Die Veranstaltungen finden im Juni und Oktober statt.

Nach dem Erfolg der Ausgaben 2024 werden die Jahreskongresse 2025 in Genf und Zürich stattfinden mit dem zentralen Thema: die sich entwickelnde Landschaft der Kryptowährungen und der Tokenisierung.

Der VSV legt grossen Wert auf Präsenzveranstaltungen und wird daher mehrere Veranstaltungen beibehalten, um den Mitgliedern die Möglichkeit zu geben, sich zu treffen und auszutauschen.

Das Golfturnier findet im Juni 2025 im Kanton Bern statt.

[Events VSV](#)

Events auf Deutsch

Webinare

DATUM	TITEL
11.01.2024	Adverse Media in der Compliance: Die Kraft der Proaktivität
16.01.2024	Aufsichtsrechtliche Prüfung des Vermögensverwalters
21.02.2024	Cybersecurity
26.03.2024	Partnerschaft mit EAM.Technology
16.04.2024	Digitales Compliance Management für Vermögensverwalter
29.04.2024	Mitgliederversammlung
22.05.2024	Treffen der Berufsgruppe (YouTube)
17.06.2024	Die Umsatzabgabe: Wissenswertes für Vermögensverwalter
26.06.2024	Business Introducer: Was ist zu beachten?
02.07.2024	Entwurf FINMA-RS Verhaltenspflichten nach FIDLEG
04.09.2024	Master Class – Künstliche Intelligenz – die kleine (R)evolution der modernen Portfoliotheorie?
03.10.2024	Treffen der Berufsgruppe (YouTube)
11.11.2024	Lebensversicherungsprodukte als Lösung für die Vermögens- und Nachfolgeplanung
26.11.2024	Partnerschaft mit SOBACO
26.11.2024	Entdecken Sie MyWebDepot – Die 360-Grad Vermögensverwaltungsplattform

Regulatorische Schulungen

DATUM	TITEL
28.05.2024	Seminar GwG und Grundkenntnisse FIDLEG/FINIG
24.09.2024	Seminar GwG und Grundkenntnisse FIDLEG/FINIG
07.11.2024	Modul 1 – GwG / FIDLEG / FINIG
19.11.2024	Modul 2 – GwG / FIDLEG / FINIG – Fachliche und technische Kenntnisse
28.11.2024	Modul 1 – GwG / FIDLEG / FINIG
05.12.2024	Modul 2 – GwG / FIDLEG / FINIG – Fachliche und technische Kenntnisse

Präsenzveranstaltungen

DATUM	TITEL	ORT
14.06.2024	Golfturnier	Vuissens
04.07.2024	Master Class – Standardisierte Vermögensverwaltungsverträge: Wie sind sie rechtssicher auszufüllen? Wie sind individuelle Kundenwünsche einzubauen?	Zürich
12.11.2024	Jahreskongress: Anlagestrategie und Risikodynamik	Zürich



Teilnehmende des Workshops von Prof. Jan-Egbert Sturm beim Jahreskongress VSV vom 12. November 2024 in Zürich.



Teilnehmende der Keynote Speech von Beat Wittmann beim Jahreskongress VSV vom 12. November 2024 in Zürich.

Events auf Französisch

Webinare

DATUM	TITEL
11.01.2024	Médias indésirables dans la compliance : la force de la proactivité internationales
29.02.2024	Comment optimiser sa communication avec les clients en pratique ?
06.03.2024	Cybersecurity
28.03.2024	Transfert de résidence fiscale vers le Portugal
16.04.2024	Audit prudentiel
18.04.2024	Projet de loi sur la transparence des personnes morales
29.04.2024	Mitgliederversammlung
29.04.2024	PEPs et Compliance : Un regard plus attentif sur l'évolution des définitions et de l'impact
16.05.2024	Rendez-vous de la profession (YouTube)
06.06.2024	Risk Management
10.06.2024	Projet de Circulaire FINMA sur les Règles de comportement: première analyse et discussion
20.06.2024	Apporteurs d'affaires : points d'attention
27.06.2024	Les L-QIF – nouvelles opportunités
17.09.2024	Foire aux questions
27.09.2024	Sensibilisation cyber et immersion dans l'univers des hackers
03.10.2024	Rendez-vous de la profession (YouTube)
15.10.2024	Impôt sur la fortune et bouclier fiscal ; spécificités cantonales (GE, VD, VS, BE)

Regulatorische Schulungen

DATUM	TITEL
07.05.2024	Formation LBA et connaissances fondamentales LSFIn/LEFin
19.09.2024	Formation LBA et connaissances fondamentales LSFIn/LEFin
31.10.2024	Module 1 – LBA, LSFIn, LEFin
05.11.2024	Module 2 – LBA, LSFIn, LEFin – Connaissances professionnelles et techniques
21.11.2024	Module 1 – LBA, LSFIn, LEFin
03.12.2024	Module 2 – LBA, LSFIn, LEFin – Connaissances professionnelles et techniques

Präsenzveranstaltungen

DATUM	TITEL	ORT
14.06.2024	Golfturnier	Vuissens
13.06.2024	Apéritif d'été	Genève
20.06.2024	Master Class – Comment mesurer les excès sur les marchés financiers : le cas de l'IA	Genève
03.09.2024	Master Class – Loi sur les services financiers : bilan, aspects pratiques et questions cross-border pour les gestionnaires de fortune	Genève
26.09.2024	Veille réglementaire et juridique	Genève
15.11.2024	Congrès annuel : Stratégie d'investissement et dynamique des risques	Genève



Professor Pierre Collin-Dufresne anlässlich seiner Keynote Speech beim Congrès annuel ASG vom 15. November 2024 in Genf.



Teilnehmende des Panels der Hauptpartner beim Congrès annuel ASG vom 15. November 2024 in Genf.

Events auf Italienisch

Webinare

DATUM	TITEL
01.02.2024	I primi 100 giorni della nuova LPD: esperienze, aggiornamenti e consigli pratici
05.03.2024	Cybersecurity
21.03.2024	Gestire la propria azienda in modo proattivo nel presente e verso il futuro
24.04.2024	Guida essenziale alla revisione per gestori patrimoniali: principali aspetti e casi pratici
29.04.2024	Mitgliederversammlung
23.05.2024	Incontri della professione (YouTube)
21.06.2024	L-QIF - Nuova opportunità
25.06.2024	Progetto Circ. FINMA Obblighi di comportamento ai sensi della LSerFi
05.09.2024	L'utilizzo del Trust nella pianificazione patrimoniale
02.10.2024	Tasse di bollo: aggiornamento sulla tassa di negoziazione
09.10.2024	Gestione patrimoniale transfrontaliera: conformità e opportunità tra Svizzera e Italia
17.10.2024	Incontri della professione (YouTube)

Regulatorische Schulungen

DATUM	TITEL
25.04.2024	Seminario LRD e conoscenze di base LSerFi/LIsFi
29.09.2024	Seminario LRD e conoscenze di base LSerFi/LIsFi
06.11.2024	Modulo 1 – LRD, LSerFi e LIsFi
20.11.2024	Modulo 2 – LRD, LSerFi e LIsFi – Conoscenze professionali e tecniche
27.11.2024	Modulo 1 – LRD, LSerFi e LIsFi
04.12.2024	Modulo 2 – LRD, LSerFi e LIsFi – Conoscenze professionali e tecniche

Präsenzveranstaltungen

DATUM	TITEL	ORT
23.01.2024	Prospettive economiche nel contesto geopolitico attuale	Lugano
14.06.2024	Golfturnier	Vuissens
19.09.2024	Networking Apéro	Lugano
13.11.2024	ASG Connect: The Annual Exchange	Lugano
26.11.2024	Networking Apéro	Lugano
10.12.2024	Master Class – Impatti e applicazioni dell'intelligenza artificiale nella gestione patrimoniale	Lugano



Teilnehmende der Veranstaltung ASG Connect: The Annual Exchange vom 13. November 2024 in Lugano.



Professor Luca Maria Gambardella während der VSV Master Class vom 12. Dezember 2024 in Lugano.

Events auf Englisch

Webinare

DATUM	TITEL
27.03.2024	Partnership with EAM.Technology
17.04.2024	Digital compliance management for Wealth managers
29.04.2024	Panel General Assembly: Are custodian banks and wealth managers ready for a collaborative overhaul?
29.04.2024	Navigating the Shifting Sands of Sanctions: Strategies for Wealth Management
15.05.2024	VSV-ASG Investment Pulse 2024 – Presentation of results
06.06.2024	Life insurance products as a wealth and succession planning solution
07.06.2024	Funds For Superior Performance
11.06.2024	Artificial Intelligence and ChatGPT: Developments in Financial Sector
14.06.2024	An assessment of the current macroeconomic situation and outlook
28.06.2024	Recent developments in Swiss and International Tax case law
30.08.2024	Insights into the new IAM CB Manuals for Canada, Cyprus, Hong Kong and Panama
10.09.2024	Impact across Asset Classes
27.09.2024	Digital solutions for your document workflows
11.12.2024	Buying Risky Growth and an Explanation for Returns to Trading on P/E Ratios

Regulatorische Schulungen

DATUM	TITEL
21.05.2024	Seminar AML, FinSA, FinIA
28.11.2024	Advanced seminar AML, FinSA, FinIA



Networking Lunch beim Congrès annuel ASG vom 15. November 2024 in Genf.



Teilnehmende des jährlichen Golfturniers VSV vom 14. Juni 2024 in Vuissens.

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.

Vermögensverwalter und Verwalter von Kollektivvermögen, unabhängig von ihrer Aufsichtsorganisation, treten dem Verband bei, um von seiner Unterstützung und seinen zahlreichen Dienstleistungen zu profitieren.

VORSTAND

Präsident*	Serge Pavoncello, Wedge Associates SA
Vizepräsidenten*	Laurent Genoud, Eagle Invest AG Fabio Poma, Wullschleger Martinenghi Manzini Gestioni Patrimoniali SA
Mitglieder	Anthony Cagiati, Sound Capital AG Stefano Fiala, Veco Invest SA Claudio Mellini, Capitalsuite SA Marc Nadas, HBK Investments Advisory SA Anne Thiébaud, Opal Investment Services 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 / Training	Laura Calabresi-Manghera
Marketing & Kommunikation	Manon Guiraud
Global Activities Deutschschweiz	Andrea Pfortmüller
IT	Roman Stofer

GESCHÄFTSSTELLEN

	Zürich
	Genf
	Lugano

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

Julius Bär



Vanguard

21shares





Ein Interview mit Thomas Frauenlob,
Co-Head Western Markets & Switzerland und
Head Intermediaries & Family Offices, Julius Bär

Julius Bär

Der Julius Bär Vorteil für Finanz- intermediäre

Anlässlich Ihres ersten Jahrestags bei Julius Bär am 1. April: Was waren Ihrer Ansicht nach die grössten Erfolge und Herausforderungen des vergangenen Jahres?

Es war ein gutes Jahr, das mehr Erfolge als Herausforderungen brachte. Im Jahr 2024 stiegen unsere verwalteten Vermögen im Intermediaries-Geschäft dank ungewöhnlich hoher Mittelzuflüsse und steigender Aktienmärkte deutlich an. Unsere guten Ergebnisse spiegeln den zielgerichteten Ansatz wider, nachhaltiges Wachstum zu fördern und Mehrwert für unsere Kundinnen und Kunden zu schaffen.

Das Jahr 2025 hat gut begonnen. Und obwohl wir die Herausforderungen des aktuellen Zoll- und Handelskriegs und der Turbulenzen an den Finanzmärkten nicht ignorieren können, bin ich weiterhin zuversichtlich, dass wir gemeinsam mit unseren Finanzintermediären neue Höhen erreichen können.

Was zeichnet Julius Bär mit Blick auf die Unterstützung von Finanzintermediären aus?

Wir wollen der bevorzugte Partner für Finanzintermediäre weltweit sein. In den letzten Jahren haben wir unsere Reichweite durch den Aufbau zusätzlicher Standorte in Madrid, Dubai und Lausanne erweitert. Das hilft uns, noch näher an unseren Kundinnen und Kunden zu sein. Was die Anlageprodukte und -dienstleistungen betrifft, so verfügen wir über eine umfassende Palette mit offener Architektur, die wir ständig überprüfen und erweitern. Ausserdem verbessern wir kontinuierlich unsere digitalen Services und Tools.

So schaffen wir es, unseren Kundinnen und Kunden die bestmögliche Betreuung, geeignete Lösungen und die richtige Technologie zu bieten. Dafür bleiben wir anpassungsfähig und reagieren auf sich verändernde Kundenbedürfnisse und Marktbedingungen. Strategisch gesehen sind Finanzintermediäre weiterhin ein Eckpfeiler für das Wachstum von Julius Bär, und wir wollen den Standard für herausragende Dienstleistungen und Lösungen setzen.

Unterschätzen Finanzintermediäre bestimmte Risiken und wenn ja, was sollten sie anders machen?

Wir leben in einer Zeit der «schwarzen Schwäne» – folgenschwerer Ereignisse, die schwer vorherzusagen sind. Finanzintermediäre und Family Offices sind sich dessen bewusst, wobei laut Umfragen unter Family Offices die Geopolitik zu deren grössten Sorgen zählt. Wie kann man sich gegenüber weiteren Turbulenzen absichern? Indem wir dafür sorgen, dass die Portfolios der Kundinnen und Kunden gut diversifiziert sind und ihrer Risikobereitschaft entsprechen.

Unsere Kundenberaterinnen und -berater stehen in engem Kontakt mit unseren Finanzintermediären, um sie bei der Bewältigung der aktuell erhöhten Risiken zu unterstützen. Meiner Ansicht nach sollten die Finanzintermediäre dasselbe tun, nahe bei ihren Kundinnen und Kunden bleiben, ihre Bedürfnisse verstehen und entsprechend reagieren.

Natürlich kann Unerwartetes auch in unmittelbarer Nähe geschehen. Was geschieht, wenn ein wichtiger Partner ausscheidet oder plötzlich erkrankt? Jedes Unternehmen sollte sich dagegen absichern, indem es eine Nachfolgeplanung aufstellt, die Führungsebene diversifiziert und die betriebliche Resilienz stärkt. Risikomanagement bedeutet, vorbereitet zu sein.

Auf welche Trends in der Vermögensverwaltung sollten Finanzintermediäre Ihrer Meinung nach in den kommenden fünf Jahren ein besonderes Augenmerk legen?

Einer der wichtigsten Trends in der Vermögensverwaltung ist das Thema Erbschaft. Da die Babyboomer-Generation immer älter wird, steigen die vererbten Vermögen. Allein im Jahr 2025 werden Menschen in

wohlhabenden Nationen etwa 6 Billionen US-Dollar erben, so eine aktuelle Schätzung von The Economist.¹

Man sagt, die Rebellen von gestern seien die Herrscher von heute, und das gilt auch für die Vermögensverwaltung. Aber nicht alle Erben sind Disruptoren der Generation Z. Einige sind eher konventionelle Millennials, andere sind vielleicht schon etwas älter und bringen eine ganze Reihe von Erfahrungen und Einblicken in die Vermögensverwaltung mit. Und während die älteren Erben vielleicht traditionelle Werte und langfristige Beziehungen bevorzugen, erwarten die jüngeren Generationen eine stärkere Digitalisierung, mehr Personalisierung und eine andere Auswahl an Anlageprodukten.

Diese Verschiebung stellt eine bedeutende Wachstumschance dar, wenn ein beträchtlicher Teil des Vermögens demnächst unter neuer Verwaltung stehen wird. Sie stellt jedoch auch eine Herausforderung für etablierte Akteure dar, denen es nicht gelingt, sich an die veränderten Erwartungen und Anforderungen dieser vielfältigen Gruppe von Erben anzupassen.

Wie werden sich Ihrer Meinung nach veränderte Kundenerwartungen auf die Dienstleistungen von Finanzintermediären auswirken?

Um sich auf die jüngeren Kundengenerationen einzustellen, müssen Finanzintermediäre mehrere Dinge berücksichtigen. Viele jüngere Kundinnen und Kunden sind möglicherweise vorsichtig, was finanzielle Risiken angeht, da sie in einer Zeit aufeinanderfolgender Krisen aufgewachsen sind, von der Finanzkrise 2008 über die Pandemie bis hin zur derzeitigen unsicheren geopolitischen Lage. Sie haben auch ein grösseres Interesse an neueren Anlageprodukten wie Indexanlagen, alternativen Anlagen und natürlich Kryptowährungen. Für die erfolgreiche Betreuung dieser Kundinnen und Kunden ist eine nahtlose, kanalübergreifende Vernetzung erforderlich, die personalisierte und zeitnahe Interaktionen über digitale Plattformen, mobile Apps und soziale Medien ermöglicht.

Was freut Sie am meisten im Hinblick auf die Zukunft des Geschäfts?

Ich freue mich über das Wachstum unseres Geschäfts, das sehr dynamisch ist. Wir sind gut positioniert, um von neuen Trends und Technologien zu profitieren. Und ich freue mich, in einem Team mitzuwirken, das danach strebt, aussergewöhnliche Kundenergebnisse zu erzielen und das finanzielle Wohlergehen der Menschen nachhaltig zu verbessern.

Weitere
Informationen





Seit Jahrzehnten betreut die LGT Vermögensverwalter in der Schweiz. Als internationales, eigentümergeführtes Familienunternehmen setzt sie unter anderem auf die Exzellenz ihrer Dienstleistungen, die Serviceorientierung der Mitarbeitenden und den Einsatz innovativer Technologie.

Michel Yigit
Leiter External Asset Managers (EAM) Schweiz
Mitglied der Geschäftsleitung LGT Bank (Schweiz) AG



Dank vielfältiger Kompetenzen ein verlässlicher Partner

Vor einem Jahr gab ich mein erstes Interview als neuer Leiter External Asset Managers (EAM) Schweiz und Mitglied der Geschäftsleitung der LGT Bank (Schweiz) AG. Für die neue Ausgabe greife ich nun selbst zur Feder und fasse zusammen, wie wir unsere Dienstleistungen und Services für Vermögensverwalter weiterentwickelt und ausgebaut haben.

Wir rollen den roten Teppich aus

Im Jahr 2024 haben wir Vermögensverwalterinnen und Vermögensverwalter mit einer UHNWI-Kundin oder einem UHNWI-Kunden zu uns in die LGT eingeladen. An diesem «Red Carpet Day» konnten unsere Gäste einen Blick hinter die Kulissen werfen und mit ausgewählten Expertinnen und Experten diskutieren. «Das Angebot ist sehr gut angekommen. Der persönliche Austausch zwischen Vermögensverwalter, Kunde und Bankdienstleister zu Themen wie Philantropie, Family Governance am Beispiel der Fürstenfamilie oder Private Markets wird

als sehr wertvoll empfunden», bestätigten mir Kollegen wie Andreas Lämmli, der als Team Head Wealth Managers in der deutschsprachigen Schweiz verantwortlich ist. Darauf wollen wir aufbauen und weitere Vermögensverwalter mit entsprechenden Kundinnen und Kunden zu uns einladen.

«Der persönliche Austausch zwischen Vermögensverwalter, Kunde und Bankdienstleister bei den Red Carpet Days wird als sehr wertvoll empfunden.»

Andreas Lämmli, LGT

Neue Lösungen für Private Markets

Die LGT verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung in den Privatmärkten. In dieser Zeit hat sich das Produktportfolio auch in diesem Bereich erweitert. Waren Investments stets mit langen Laufzeiten verbunden, haben unsere Spezialistinnen und Spezialisten jüngst Strategien mit semi-liquiden Bausteinen entwickelt. Dank dieser Innovation können wir nun auch Alternativen mit höherer Liquidität anbieten: Je nach Produkt sind monatliche oder halbjährliche Zeichnungen und Rücknahmen möglich.

Zudem arbeiten wir mit Lightrock zusammen. Die globale Plattform für nachhaltige Investitionen hat ihrer Klimastrategie folgend 2024 insbesondere Unternehmen unterstützt, die die Energiewende voranbringen. Diese hat trotz des geopolitischen Kontextes weiter an Fahrt gewonnen. Mehrere Portfoliounternehmen zeigen sich in ihren Bereichen führend: Elektrolyseure von Sunfire produzieren grünen Wasserstoff, auch zur Dekarbonisierung der Schwerindustrie. Die von Group14 Technologies entwickelten Materialien kommen nun in Smartphones und Autos zum Einsatz – und Windkraftanlagen laufen dank der Wartungsroboter von Aeronex effizienter und länger.

Nachhaltigkeits-Leadership weiter wichtig

Nachhaltigkeit bleibt für die LGT unabhängig vom aktuellen politischen und gesellschaftlichen Umfeld ein wichtiges Thema. So haben wir weitere Schritte unternommen, um unsere Verpflichtung zur Reduktion der CO₂-Emissionen im Rahmen des Pariser Abkommens zu erfüllen. Gegenüber 2019 konnten wir die CO₂-Emissionen bis Ende 2023 um 39 Prozent reduzieren. Seit 2024 bieten wir zudem die Möglichkeit, bestimmte Anlagestrategien mit dem Erwerb «hochwertiger Carbon Credits» im Umfang der CO₂-Emissionen der jeweiligen Strategie zu koppeln, so die Formulierung im Fondsprospekt. Anlegerinnen und Anleger können diese Option wählen, um einen zusätzlichen Klimabeitrag zu leisten.

Vorteile Liechtensteins bei Private Label Funds

Die Vorteile des Fondsplatzes Liechtenstein wie effiziente Bewilligungsverfahren und der einfache Marktzugang zur Europäischen Union und der Schweiz sorgen auch 2024 für eine anhaltend steigende Nachfrage. Dies bestätigte mir kürzlich mein Kollege Björn Kogler, Teamleiter Business Development für Private Label Funds. Nicht ohne Grund sind wir am Standort Marktführer. «Auch 2024 gründeten wieder einige Vermögensverwaltungen mit unserer Hilfe Private Label Funds und waren besonders mit dem sehr schnellen «Time-to-Market» und dem hohen Servicelevel sehr zufrieden», berichtete Carin Rosenberger, Relationship Manager und Team Head Wealth Managers in der deutschsprachigen Schweiz.

«LGT Private Banking ist bei Fondsprojekten Depotbankpartner und One-Stop-Shop.»

Björn Kogler, LGT

Digitale Innovation – am Puls der Zeit

Im vergangenen Jahr hat die LGT mit Lumen einen Chatbot auf Basis von ChatGPT eingeführt. Damit setzen wir bei der LGT eine zukunftsweisende Technologie in einer sicheren Umgebung ein, von der auch die Vermögensverwalterinnen und Vermögensverwalter profitieren: zum Beispiel bei der massgeschneiderten Bereitstellung von Research-Wissen für Kundinnen und Kunden oder bei der Kontoeröffnung, insbesondere im Due-Diligence-Prozess.

Insgesamt konnten wir uns in den vergangenen Monaten in vielen Bereichen weiterentwickeln. Darauf werden wir uns aber sicher nicht ausruhen, denn wir wollen unseren Kundinnen und Kunden in der Vermögensverwaltung auch in Zukunft ein verlässlicher und leistungsfähiger Partner sein. Dies ist nur möglich, wenn wir den Weg der kontinuierlichen Optimierung und Innovation weitergehen, damit wir Ihnen auch in Zukunft ein breit gefächertes Dienstleistungsportfolio auf höchstem Niveau anbieten können.

Die LGT ist ausgezeichnet aufgestellt, um sich gemeinsam mit Kundinnen und Kunden erfolgreich weiterzuentwickeln.

Weitere
Informationen





«Seit drei Jahrzehnten unterstützt Lombard Odier Vermögensverwalter dabei, Wohlstand für ihre Kunden zu schaffen und Vertrauen aufzubauen. Um Mehrwert zu generieren – von Unternehmern für Unternehmer. Sie sind ein Family Office, Multi-Family Office oder ein Vermögensverwalter? Oder möchten Sie es noch werden? Wir helfen Ihnen, unser Erbe zu nutzen; es basiert auf über 200 Jahren Tradition und auf unserer Innovationskraft.»

Laurent Pellet
Limited Partner & Global Head of
External Asset Managers
Bank Lombard Odier & Co Ltd



Weitere
Informationen



Neuordnung.



Die geopolitischen Rivalitäten nehmen zu. Dadurch entstehen neue Wirtschaftsblöcke. Zeiten wie diese mahnen Anlegerinnen und Anleger zur Vorsicht und Zurückhaltung.

Doch der Wettstreit zwischen den Grossmächten schafft schon jetzt eine neue Ordnung und kreiert neue Anlagechancen.

Entdecken Sie die Kraft des Umdenkens unter [LombardOdie.com](https://www.lombardodier.com)

rethink everything.®



LOMBARD ODIER
LOMBARD ODIER DARIER HENTSCH

PRIVATKUNDEN
ASSET MANAGEMENT
TECHNOLOGIE

Zertifizierte



Corporation



Interview mit Claudio Scarfone
Head FIM Romandie & Ticino



Partnerschaften sind das Herzstück unseres Handelns

Herr Scarfone, Sie arbeiten seit 2009 bei UBS mit globalen Vermögensverwaltern im sogenannten GFIM-Bereich. Was macht diese Tätigkeit Ihrer Meinung nach so besonders?

Auch nach 16 Jahren im Bereich der unabhängigen Vermögensverwaltung schätze ich jede einzelne Partnerschaft mit unseren Finanzintermediären (FIM). Viele Beziehungen bestehen seit Jahren, entsprechend durften wir diese FIMs über Jahre hinweg begleiten und sie in ihrer Entwicklung unterstützen. Das schätze ich besonders, und nichts macht mein Team und mich glücklicher, als zu sehen, wie ein FIM auch dank der Partnerschaft mit UBS wächst und gedeiht. Als Tessiner und Absolvent der Universität Neuenburg freut es mich ausserdem sehr, für diese beiden Regionen arbeiten zu dürfen.

Welche Herausforderungen und Chancen sehen Sie für Vermögensverwalter im aktuellen Marktumfeld?

Eine der grössten Herausforderungen ist die ständige Weiterentwicklung des regulatorischen Umfelds. Ich sehe keine Lockerung der Vorschriften und Kontrollen für den FIM-Sektor, sondern eher das Gegenteil. Was die Chancen betrifft, so wird künstliche Intelligenz (KI) eine sehr wichtige Rolle spielen. KI kann beispielsweise durch die Analyse von Kundenverhalten und -präferenzen personalisierte Anlageempfehlungen und massgeschneiderte Finanzpläne erstellen. Im Risikomanagement können KI-Algorithmen Risiken in Echtzeit überwachen und bewerten, um frühzeitig auf potenzielle Probleme hinzuweisen und entsprechende Massnahmen zu empfehlen. Ich bin überzeugt, dass unsere unabhängigen Vermögensverwalter in der Lage sein werden, diese Chancen zu nutzen.

«Die Digitalisierung geniesst in unserer Strategie wie auch in der Zusammenarbeit mit Vermögensverwaltern höchste Priorität.»

Welche Rolle spielen diese technologischen Innovationen und die digitale Transformation in Ihrer Strategie?

Die Digitalisierung geniesst in unserer Strategie wie auch in der Zusammenarbeit mit Vermögensverwaltern höchste Priorität. Wichtiger Bestandteil ist eine leistungsstarke Plattform für einen unterbrechungsfreien Handel und die nahtlose Integration in FIM-Ökosysteme. Dazu gehören beispielsweise digitalisierte Self-Service-Prozesse und eine durchgehende Datenverarbeitung durch UBS Connect und die FIX-Handelschnittstelle.

Wir integrieren digitale Vertriebstools in UBS Connect und entwickeln diese weiter. Dieses Jahr werden diverse Verbesserungen umgesetzt, die Vermögensverwaltern eine zielgerichtetere und schnellere Navigation ermöglichen. Neue Funktionen werden den Komfort und die Übersichtlichkeit für unsere Kundinnen und Kunden erhöhen, darunter eine überarbeitete Inbox für digitale Bankdokumente, eine neue Ansicht für Lombardkredite mit Benachrichtigungsoptionen und die Möglichkeit, rückwirkende Vermögensausweise einfach zu bestellen.

Wie unterstützt Ihre Region die Vermögensverwalter bei der Erreichung ihrer Geschäftsziele und der bestmöglichen Betreuung ihrer Kundinnen und Kunden?

Seit mehr als 15 Jahren führen wir regelmässige Umfragen unter den Vermögensverwaltern durch. Dabei kristallisieren sich stets drei zentrale Elemente heraus, die für

sie von entscheidender Bedeutung sind: Partnerschaft, eine leistungsfähige Plattform und eine renommierte Marke. Diese Erkenntnisse prägen unsere Bemühungen und Investitionen. Partnerschaften sind das Herzstück unseres Handelns, weshalb unsere Mission bei UBS GFIM lautet: «We form winning partnerships».

Wie erwähnt, investieren wir kontinuierlich in unsere Plattform, um die Zusammenarbeit mit unseren Kundinnen und Kunden noch effizienter zu gestalten. Unsere Marke zeichnet sich durch massgeschneiderte Lösungen, global vernetzte Expertinnen und Experten sowie Zugang zu allen Finanzplätzen der Welt aus.

Welche Bedeutung hat das GFIM-Geschäft für UBS?

Das Geschäft mit FIMs ist ein wichtiger Pfeiler unserer Vermögensverwaltungsstrategie und somit von grosser Bedeutung für die gesamte Bank. UBS ist dem FIM-Geschäft voll und ganz verpflichtet und wird es auch mit der Integration der Credit Suisse weiterhin als globales Segment führen.

Die Integration stellt einerseits eine Herausforderung, gleichzeitig aber auch eine Bereicherung dar. Gerade durch die kombinierte Stärke kann UBS Expertise und Infrastruktur nutzen, um FIMs dabei zu unterstützen, ihre eigene Kundschaft noch besser zu bedienen. Dies umfasst Dienstleistungen wie Vermögensverwaltung, Investmentlösungen, Handelsdienstleistungen und den Zugang zu globalen Märkten.

Wir haben ein starkes FIM-Geschäft in der Schweiz mit einer guten Performance, das darauf fokussiert, weiter zu wachsen. Das gilt auch für Europa und die Schwellenmärkte. Was den asiatischen Markt angeht: Hier wollen wir weiter investieren, um zusätzliche Wachstumschancen zu nutzen.

«Viele Beziehungen bestehen seit Jahren, entsprechend durften wir diese FIMs über Jahre hinweg begleiten und sie in ihrer Entwicklung unterstützen. Das schätze ich besonders.»

Weitere Informationen





Mit welchen Anlagestrategien navigieren Schweizer Vermögensverwalter durch das Umfeld an den Finanzmärkten? Dieser Frage geht die von Vanguard initiierte und von der Hochschule Luzern (HSLU) durchgeführte VSV-ASG Investment Pulse Studie nach. Mehr als 160 Vermögensverwalter beteiligten sich an der vom VSV-ASG unterstützten Umfrage von Februar bis März 2025 und ermöglichten damit einen Einblick in ihre Markteinschätzungen und Positionierungen.

Abdullah Mohammed
Sales Executive, Vanguard

Vanguard[®]

Die langfristig ausgerichtete Portfoliokonstruktion als wichtigster Renditebringer für Vermögensverwalter

Das Streben nach Alpha gehört zur DNA vieler Vermögensverwalter. Deshalb wurden die Teilnehmenden gefragt, welches die wichtigsten fünf Strategien sind, um in ihren Portfolios Alpha zu generieren.

Klare Präferenz strategischer Positionierung gegenüber kurzfristig-taktischen Entscheidungen

Die mit Abstand meistgenannte Strategie ist die Strategische Asset Allokation. Für 81 Prozent der Befragten gehört sie zu den top fünf Alpha-Quellen. Demgegenüber klar weniger bedeutend sind Instrumente der Taktischen Asset Allokation wie etwa die Ausrichtung der Portfolios auf bestimmte Regionen oder Sektoren (36 %) oder das Market Timing (30 %). Somit ist die langfristig angelegte Portfolio-Konstruktion für Schweizer Vermögensverwalter der klar wichtigste Treiber für eine Outperformance, im Gegensatz zu kurzfristigen taktischen Strategien. Die Selektion von einzelnen

«Vier von fünf Schweizer Vermögensverwaltern betrachten die Strategische Asset Allokation als eines der wichtigsten Instrumente, um Alpha zu generieren.»

Aktien oder Obligationen folgt in dieser Rangliste der Alpha-Quellen auf Platz zwei (52 %). Die Vermögensverwalter bringen damit zum Ausdruck, wie wichtig Einzeltitel für die Verbesserung von Portfolio-Renditen sein können. Thematische Anlagen (45 %) sowie das Rebalancing (40 %) werden ebenso als wertvolle Elemente zur Erzielung von Mehrrenditen betrachtet. Absicherungsstrategien (22 %) sowie der Austausch

als Treiber der Outperformance. Bei einzelnen Fragen zeigen sich Unterschiede zwischen grösseren (AUM > CHF 200 Mio.) und kleineren (AUM < CHF 200 Mio.) Vermögensverwaltern. So setzen Letztere häufiger auf Thematische Anlagen, während Erstere bei den Portfolios vermehrt mit «Tilts» zu gewissen Sektoren und Regionen arbeiten.

«Die 2024 festgestellte Entwicklung hin zu Direktanlagen bei Schweizer, europäischen und US-Aktien geht wieder in die Gegenrichtung.»

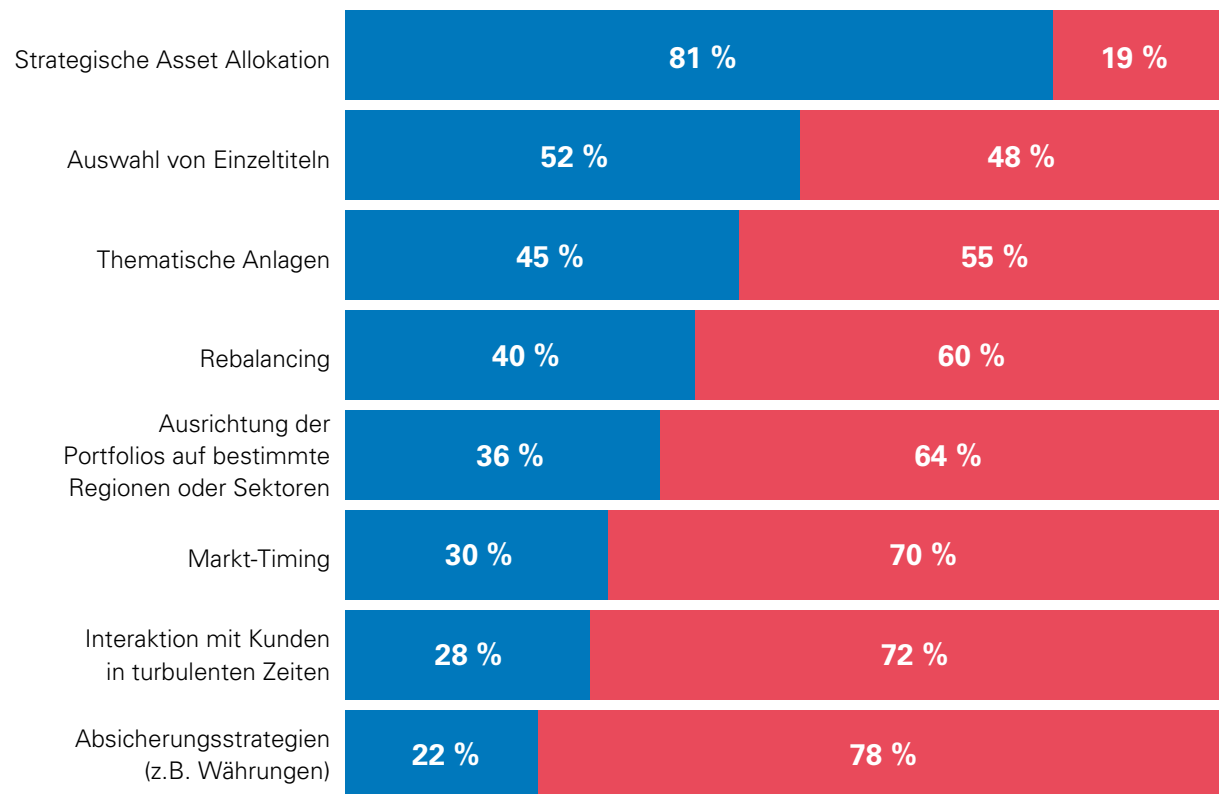
Direktanlagen bei Schweizer Aktien und Obligationen bevorzugt – insgesamt aber ein Trend hin zu indirekten Anlagen

Die Vermögensverwalter wurden auch gefragt, wie sie ihre Strategien in den Portfolios umsetzen – mit Direktanlagen oder über Fonds und ETFs.

mit Kundinnen und Kunden in turbulenten Zeiten (28 %) sind die am seltensten genannten Strategien. Sie werden wahrscheinlich eher als Bestandteile des Risikomanagements bzw. der Servicequalität betrachtet, denn

Bei den Aktien bevorzugen die Vermögensverwalter nach wie vor Direktanlagen bei Schweizer Titeln, wenn auch nicht sehr deutlich. Bei Aktien aus Schwellenländern und dem Asiatisch-Pazifischen Raum sind Fonds sowie ETFs klar erste Wahl. Der im 2024 festgestellte Trend zu Direktanlagen bei Schweizer, europäischen und US-Aktien hat in diesem Jahr wieder gedreht.

Abbildung 1: Welche Strategien verwenden Sie, um Alpha in Ihren Portfolios zu generieren?



● Top 5 ● Nicht in den top 5

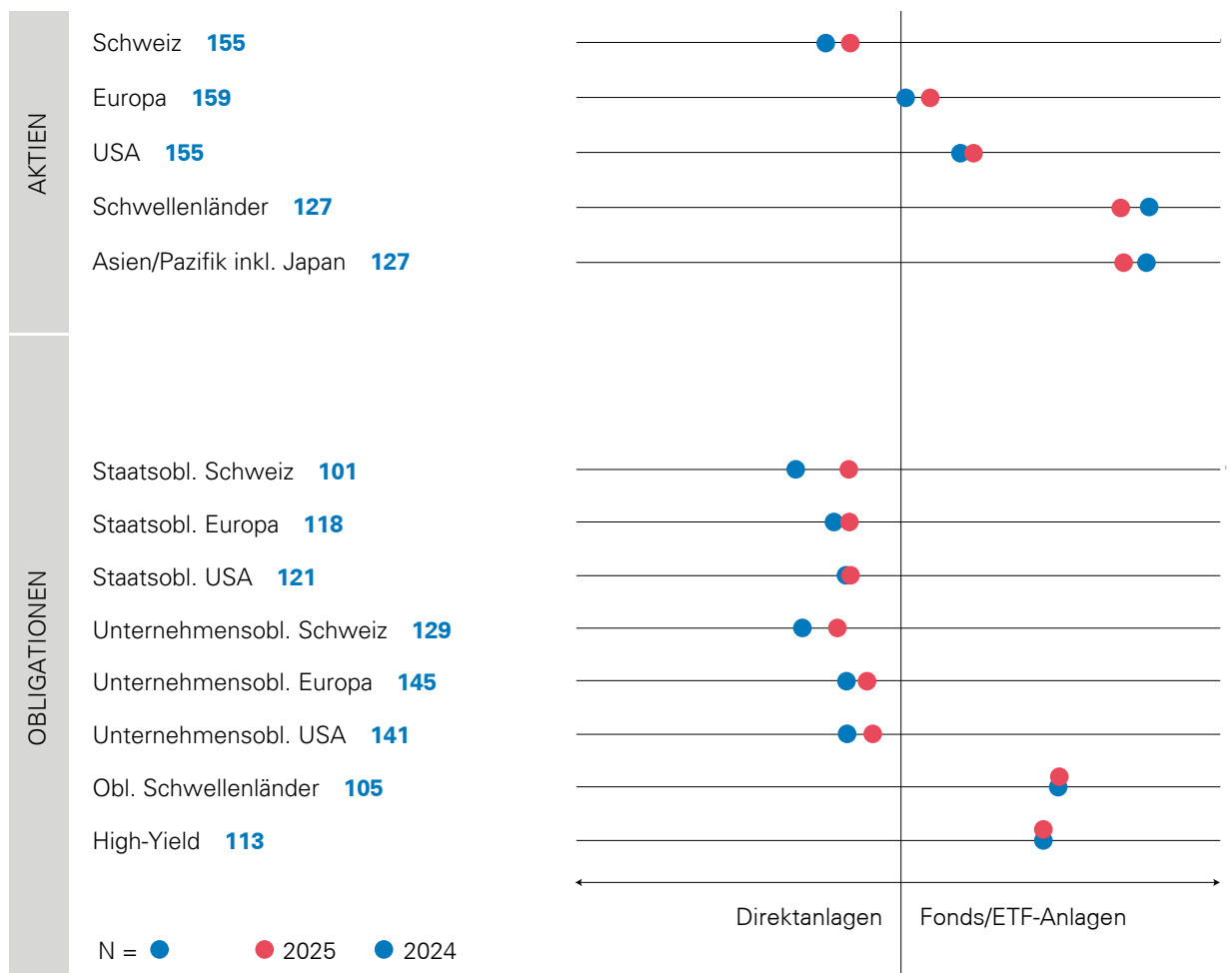
Lesebeispiel: 81 % der Vermögensverwalter nennen die Strategische Asset Allokation als eine ihrer fünf wichtigsten Strategien, um Alpha zu generieren.

Demgegenüber haben bei Aktien aus Schwellenländern und der Region Asien-Pazifik Direktanlagen an Beliebtheit gewonnen.

Bei den Obligationen werden Staatspapiere aus der Schweiz, Europa und USA sowie US-Unternehmensobligationen weiterhin bevorzugt mit Direktanlagen abgedeckt, während für Obligationen aus Schwellenländern

und im Bereich High Yield nach wie vor Fonds und ETFs bevorzugt werden. Der Trend wieder weg von Direktanlagen gegenüber dem Vorjahr ist bei Obligationen ausgeprägter als bei Aktien, wobei die stärkste Verschiebung bei Schweizer Staats- und Unternehmensobligationen festzustellen ist. Im Bereich der Schwellenländer und High Yield Bonds hat die Präferenz für indirekte Anlagen weder zu- noch abgenommen.

Abbildung 2: Wie implementieren Sie Investitionen in den folgenden Märkten (Direktanlagen versus Fonds/ETFs)?



Lesebeispiel: Im Durchschnitt bevorzugen Vermögensverwalter bei Schweizer Aktien Direktanlagen leicht gegenüber Fonds/ETFs.

Fazit: Für Schweizer Vermögensverwalter ist eine sorgfältig erarbeitete Asset Allokation die mit Abstand wichtigste Quelle für eine Mehrrendite in den Portfolios. Bei der Implementierung der Strategien zeigt sich, dass die indirekten Anlagen wie Fonds oder ETFs alles in allem an Bedeutung gewinnen.

Die vollständige VSV-ASG Investment Pulse 2025 Studie finden Sie [hier](#)



Highlights 2024

Januar

- Stabiler Ausblick der Finanzbranche für 2024: BIP-Wachstum von 1,2% und eine Inflationsrate von 1,6% erwartet.

März

- Erstmalige Senkung des SNB-Leitzinses seit neun Jahren – um 0,25 Prozentpunkte auf 1,5%.

Mai

- 38. Mitgliederversammlung des VSV

Juli

- Publikation eines neuen Orientierungsrahmens zur Weiterbildung durch den VSV.
- Sondernewsletter: Technologische Entwicklungen und Cybersicherheit in der Vermögensverwaltung.
- VSV-Stellungnahme zu den Verhaltensregeln nach FIDLEG.

September

- VSV-Stellungnahme zur AIA-Erweiterung auf Krypto-Assets – mit Fokus auf Auswirkungen für Vermögensverwalter und kollektive Vermögensverwalter.

November

- Veröffentlichung des zweiten Solutions Booklet sowie der Studie VSV-ASG Technology Radar (Vergleich von PMS und CRM).
- Mitglieder erhalten exklusiven Zugriff auf die VSV-ASG Tech Matrix.
- Jahreskongresse VSV in Zürich und Genf zum Thema: Investment Strategy and Risk Dynamics.

Februar

- Das Staatssekretariat für internationale Finanzfragen warnt vor erhöhten Risiken für Geldwäscherei und Terrorismusfinanzierung durch Kryptowährungen.

April

- Veröffentlichung des ersten Solutions Booklet – Übersicht der Angebote der Solutions-Partner für VSV-Mitglieder.

Juni

- Erste Master Class einer Reihe von 6 Präsenzveranstaltungen, die von Experten geleitet werden.
- Jährliches VSV-Golfturnier – ein Tag zwischen Wettkampf und Kameradschaft.
- Veröffentlichung der dritten Ausgabe des VSV-ASG Investment Pulse.

August

- Finanzministerin Karin Keller-Sutter warnt vor globalen Risiken durch hohe Schulden in den USA und Europa.

Oktober

- 8. Durchführung der Treffen der Berufsgruppe VSV in Genf, Zürich und Lugano.
- VSV-Stellungnahme zur Revision des Finanzmarktinfrastukturgesetzes (FinfraG).

Dezember

- Veröffentlichung des PUK-Berichts zur Übernahme der Credit Suisse durch die UBS.

2024

**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 patrimoniali | ASG**

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

Weitere Informationen:
www.vsv-asg.ch

