

Kompetenzmodell

Geschäftsführer in der Vermögensverwaltung

1 Berufsbild

1.1 Berufs- und Arbeitsfeld

Vermögensverwalter sind Dienstleister im Bereich der Vermögensanlage mit Schwerpunkt bei Anlagen in Finanzinstrumenten. Ihr Berufsfeld reicht von der allgemeinen Beratung in Anlage- und Vorsorgefragen über die Beratung im Hinblick auf einzelne Finanzinstrumente (mit oder ohne Berücksichtigung eines Portfolios) bis hin zur spezifischen Verwaltung der Portfolios ihrer Kunden.

Die Kunden von Vermögensverwaltern sind private Anleger oder professionelle und institutionelle Investoren. Vermögensverwalter informieren ihre Kunden über alle wesentlichen Elemente der von ihnen zu erbringenden Dienstleistungen; sie erklären ihnen, welche Kosten dafür anfallen, und erklären den Inhalt und die rechtlichen Folgen der zu unterzeichnenden Dokumente.

Vermögensverwalter pflegen mit ihren Kunden eine vertrauensvolle Beziehung. Sie erkennen die finanziellen Bedürfnisse ihrer Kunden und beraten sie in Bezug auf ihre Anlagebedürfnisse, -ziele und -strategien. Sie informieren ihre Kunden über die mit den Anlagen verbundenen Risiken und legen Rechenschaft über die von ihnen erbrachten Dienstleistungen ab.

Kooperationspartner von Vermögensverwaltern sind Depotbanken, Steuerexperten, Anwältinnen, Notare, Versicherungs- und Vorsorgeexperten sowie andere Spezialisten, die im Zusammenhang mit der Anlage des Vermögens ihrer Kunden für einen Mehrwert sorgen können.

Vermögensverwalter lassen für ihre Kunden Konti und Depots bei geeigneten Banken eröffnen und verwalten deren Depotwerte gemäss den definierten Anlagestrategien auf der Grundlage von ihnen erteilten Vollmachten. Sie schliessen dazu mit ihren Kunden Anlageberatungs- und Vermögensverwaltungsverträge ab. Vermögensverwalter wählen Lösungen und Finanzinstrumente aus, die den Bedürfnissen der Kunden (namentlich auch im Bereich der Nachhaltigkeit der zu tätigen Anlagen) und den ihnen auferlegten Beschränkungen Rechnung tragen. Sie übermitteln Aufträge und überwachen deren Ausführung. Sie sind Fachexperten und kennen sich mit der Konstruktion und Strukturierung der von ihnen verwalteten Portfolios und deren Vermögenswerten bestens aus.

Vermögensverwalter üben ihre Tätigkeiten in einer unabhängigen Vermögensverwaltungsgesellschaft, einer Bank oder bei einem Effekthändler (zukünftig: Wertpapierhaus) aus. Häufig üben sie ihren Beruf in selbständiger Tätigkeit oder im Rahmen eines mit Partnern auf

gleicher Stufe geführten Unternehmens ohne über- oder nachgeordnete Leistungsträger aus. Sie können aber auch innerhalb der Unternehmung, für die sie tätig sind, Teams und Mitarbeitende auf ihre Arbeiten vorbereiten, anleiten und überwachen. Sie implementieren Arbeitsprozesse und kontrollieren die von den Teammitgliedern oder Outsourcing-Partnern ausgeübten Tätigkeiten. Sie stellen sicher, dass durch umsichtige Unternehmensführung die gesetzlichen und regulatorischen Vorgaben zum Schutz der Anlegervermögen, des guten Funktionierens der Finanzmärkte und der Reputation des Finanzplatzes eingehalten werden.

Vermögensverwalter üben ihren Beruf in einem Umfeld aus, das sich ständig wandelt. Sie haben ein hohes Fachwissen und halten ihre Expertise laufend auf dem neuesten Stand.

1.2 Berufsmodell

Die Tätigkeiten von Vermögensverwaltern in geschäftsführender Funktion lassen sich in drei Handlungsbereiche gliedern:

1. die Arbeit am Kunden
2. die Arbeit am Portfolio
3. die Arbeit am eigenen Unternehmen

1.2.1 Arbeit am Kunden

Vermögensverwalter bauen zu ihren Kunden eine vertrauensvolle und kooperative Beziehung auf. Sie eruieren die persönlichen und finanziellen Bedürfnisse und Anlageziele ihrer Kunden und leiten daraus geeignete Anlagestrategien ab. Diese besprechen sie mit ihren Kunden, klären über die damit verbundenen Chancen und Risiken auf und halten diese für die weitere Zusammenarbeit fest. Sie kommunizieren regelmässig mit ihren Kunden und legen dabei umfassend über ihre Anlagetätigkeit Rechenschaft ab. Vermögensverwalter bearbeiten oft sensible Daten aus der Vermögens- oder Privatsphäre ihrer Kunden und beachten die gesetzlichen Bestimmungen zu deren Schutz.

1.2.2 Arbeit am Portfolio

Vermögensverwalter verwalten Finanzanlagen in auf den Kunden lautende Depots bei Depotbanken im In- und Ausland. Sie konstruieren und strukturieren die Portfolios ihrer Kunden dergestalt, dass die zuvor definierten Anlageziele ihrer Kunden erreicht und die Risikofähigkeit der Kunden sowie von diesen festgelegte Anlagerestriktionen respektiert werden können. Sie orientieren sich dabei an Kennzahlen der Finanzmärkte, die sie analysieren und interpretieren; sie verfolgen das politische und wirtschaftliche Weltgeschehen. Diese Informationen dienen ihnen als Grundlage für ihre Anlagetätigkeit.

Sie führen Transaktionen in Finanzinstrumenten für ihre Kunden nach eigenem Ermessen oder auf der Grundlage von einzelnen Instruktionen durch. Sie wahren dabei auf der Grundlage ihrer Kenntnisse der Abläufe und Usanzen auf den Finanzmärkten die Interessen ihrer Kunden bestmöglichst und respektieren die anwendbaren Marktverhaltensregeln.

Sie überwachen die ihnen zur Verwaltung oder zur Beratung im Portfoliokontext anvertrauten Portfolios auf deren Übereinstimmung mit den mit dem Kunden festgelegten Anlagestrategien und unter risikoorientierten Gesichtspunkten unter und nehmen die notwendigen Anpassungen der Anlagen vor oder beraten den Kunden dahingehend.

Sie hinterfragen die eingesetzten Anlagestrategien periodisch im Hinblick auf deren Sachgerechtigkeit im Hinblick auf die Anlagebedürfnisse und -ziele der Kunden.

Sie halten ihr Fachwissen auf dem neuesten Stand, indem sie sich laufend weiterbilden, sei es durch Selbststudium oder durch den Besuch von Weiterbildungslehrgängen oder -veranstaltungen.

1.2.3 Arbeit am eigenen Unternehmen

Vermögensverwalter verfügen über Grundkenntnisse der Buchführung und Rechnungslegung sowie über Kenntnisse der Unternehmensbesteuerung. Sie kennen die Grundlagen der Unternehmensorganisation. Sie verfügen über administrative Kenntnisse und kennen die rechtlichen Rahmenbedingungen für ihr Handeln als Unternehmer oder vorgesetzte Person. Sie kennen die gesetzlichen und regulatorischen nationalen und internationalen Vorgaben. Sie kennen und verstehen die Risiken, die ihre Tätigkeiten für Kunden und das eigene Unternehmen generieren.

Sie leiten ihr Unternehmen oder führen ihre Mitarbeitenden in Beachtung der geltenden Regeln zur guten Unternehmensführung und -compliance sowie des Funktions- und Reputationsschutzes des Finanzplatzes. Sie agieren proaktiv und mit Voraussicht. Sie handeln dabei mit hoher persönlicher Integrität im Bewusstsein für Auswirkungen ihres Handelns oder Unterlassens für Kunden und die Reputation der Branche und des Finanzplatzes.

2 Übersicht berufliche Handlungskompetenzen

<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Fach- und Methodenkompetenzen</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Analysieren und bewerten Börsen- sowie andere Finanzmarkt- und Wirtschaftsinformationen umfassend, auch mit einer prognostischen Perspektive; • Leiten aus den Anlagebedürfnissen und -zielen ihrer Kunden geeignete Anlagestrategien ab; • Unterscheiden verschiedene Anlagetechniken und setzen diese angemessen zur Umsetzung von Anlagestrategien ein; • Verfügen über breite Finanzproduktkenntnisse und können Börsengeschehnisse wirtschaftlich einordnen; • Erheben und beurteilen bei Kunden die für die adäquate Beratung erforderlichen Informationen über Vermögenslage, Anlagebedürfnisse und Risikotragfähigkeit; • Verfügen über fundierte Kenntnisse der Portfoliokonstruktion und -strukturierung, wählen Anlageinstrumente sorgfältig aus und setzen sie zielführend ein; • Sind vertraut mit Abläufen und Usancen im Handel mit Finanzinstrumenten und setzen diese Kenntnisse zur bestmöglichen Abwicklung von Transaktionen im Interesse ihrer Kunden ein; • Kennen die rechtlichen und regulatorischen Vorgaben in den Bereichen Verhalten gegenüber dem Kunden, Marktverhalten sowie Prävention und Bekämpfung von Geldwäscherei, Terrorismusfinanzierung und Proliferation und wenden diese situationsgerecht an; • Bearbeiten ihre Kundendaten mit Sorgfalt und entsprechend den gesetzlichen Vorgaben; • Wenden bei der Geschäftsführung ihre Kenntnisse der Finanzbuchhaltung, der Unternehmensbesteuerung, der Steuern, der Grundlagen der Unternehmensorganisation, des Personalwesens und der Administration an; • Setzen verschiedene Technologien situationsgerecht ein; • Bilden sich in ihrem Fachgebiet laufend weiter und halten ihr Fachwissen auf aktuellem Stand.
<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Sozialkompetenzen</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Bauen eine professionelle und transparente Beziehung zu ihren Kunden auf und pflegen diese; gehen Verpflichtungen ein; • Stellen die Kundenbedürfnisse ins Zentrum ihrer Aufmerksamkeit, • Orientieren sich an den Anlagewünschen und -zielen ihrer Kunden; • Beraten ihre Kunden im Hinblick auf Anlageziele, -strategien und -ergebnisse; • Kommunizieren transparent und adäquat gegenüber ihren Kunden; kommunizieren partner- und stufengerecht; • Arbeiten mit verschiedenen Kooperationspartnern nach Bedarf zusammen.
<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Selbstkompetenzen</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Integrität: Orientieren sich an ethischen Richtlinien und Werten; handeln autonom und selbstverantwortlich; • Ergreifen Initiative und übernehmen Verantwortung für Aktionen, Projekte und Mitarbeitende; • Helikoptersicht: Verschaffen sich den Überblick, betrachten verschiedene Aspekte eines Sachverhalts; denken in Prozessen, erkennen Zusammenhänge und Abhängigkeiten; • Risikobereitschaft: Übernehmen kalkulierte Risiken, können Pro und Contra gegeneinander abwägen und ihr Handeln darauf ausrichten; • Verfügen über eine gute Selbstreflexion und können offen darüber kommunizieren; • Ergebnisorientierung: Setzen sich selber und anderen Ziele und richten ihre Handlungen darauf aus und sind dabei effizient mit den einzusetzenden Ressourcen; • Leistungsorientierung: Setzen sich selber hohe Ziele und scheuen anfallenden Mehraufwand nicht; zeigen ein hohes Qualitätsbewusstsein gegenüber der eigenen Leistung; • Verfügen über ein effektives Zeit- und Ressourcenmanagement.

Führungskompetenzen	<ul style="list-style-type: none"> • Strategie: Definieren realistische Unternehmensziele und richten ihre Aktivitäten darauf aus; planen zukunftsorientiert, setzen Prioritäten und treffen Entscheidungen; • Definieren unternehmerische Vorgaben und kontrollieren deren Umsetzung; führen ihr Unternehmen, um die Unternehmensziele zu erreichen und richten die Unternehmensorganisation darauf aus; • Übernehmen Führung, Kontrolle und Verantwortung; • Stellen Ressourcen zur Verfügung, prüfen und steuern Abläufe; • Personalführung: Machen klare Vorgaben; definieren Verhaltens- und Leistungsstandards; motivieren Mitarbeitende zur Selbstverantwortung; verwalten das Humankapital und bieten die Möglichkeit zur Förderung und Entwicklung der Mitarbeitenden.
---------------------	--

Version 1.0 – Juli 2018

© Verband Schweizerischer Vermögensverwalter (VSV) 2018