



Online

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

Medienart: Internet
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
UUpM: 3'081'000
Page Visits: 28'228'454

Auftrag: 3007602
Themen-Nr.: 229.016

Referenz: 80159434
Ausschnitt Seite: 1/3

Die Totgesagten leben länger und länger

Unabhängige Vermögensverwalter sind eine heimliche Macht auf dem Schweizer Finanzplatz. Weder das Ende der Schwarzgeld-Ära noch das neue Aufsichtsregime verdrängten sie aus dem Markt. Wieso vertrauen ihnen die Kunden?

25.03.2021, André Müller

Sie seien zu viele, zu klein und hätten nach dem Ende des Bankgeheimnisses sowieso nichts mehr zu bieten: Den Vermögensverwaltern in der Schweiz wird seit Jahr und Tag ein baldiges Ende prophezeit. Es ist bisher nicht eingetroffen: Die «external asset managers» (EAM), wie die Banken sie nennen, verwalten heute in der Schweiz zwischen 400 und 500 Mrd. Fr. an Kundenvermögen, das sind 10 bis 15% aller hier gebuchten Vermögen.

Rund 2000 teilweise sehr kleine Vermögensverwalter gibt es: Im Schnitt kümmern sich drei bis fünf Mitarbeiter um einige Dutzend Kunden, die Median-Firma verwaltet 118 Mio. Fr. Die Branche ist jedoch sehr heterogen: Vom Ein-Mann-Betrieb bis zum stattlichen Unternehmen, das mehrere Milliarden verwaltet, ist alles dabei.

Die Banken, eine Hassliebe

Die ersten EAM wurden in den 1980er Jahren von erfolgreichen Kundenberatern gegründet, die sich in ihrer Bank nicht mehr gut aufgehoben fühlten; die Fusion von SBG und Bankverein brachte einen nächsten Schub. Auch die Finanzkrise von 2008 beförderte den Trend, weil manche Kunden dem Rat ihrer Banken nicht mehr vertrauten. «*«Big is beautiful»* galt jetzt nicht mehr», sagt Patrick Dorner, Geschäftsführer des Verbands Schweizerischer Vermögensverwalter (VSV). Noch heute wagen sich jährlich zahlreiche Bankberater in die Selbständigkeit und nehmen ihre Kunden mit.

Dorner spricht dabei von einer Arbeitsteilung im Finanzsystem: «Der Vermögensverwalter ist gewissermassen der Hausarzt, er kennt den Kunden, seine Familie. Die Grossbank ist, wie ein Kantonsspital, für anderes da.» Die Vermögensverwalter haben selbst jedoch keine Banklizenz, ihre Kunden müssen ihr Geld daher bei einer Depotbank aufbewahren. Die UBS hat in diesem Geschäftsfeld die Nase vorn, auf Rang zwei und drei folgen die Credit Suisse und Julius Bär, mit etwas Abstand Lombard Odier, Pictet und Vontobel. Auch einige Kantonalbanken, etwa in Zürich und Zug, sind im Geschäft aktiv.

Die Banken würden den Kunden zwar am liebsten nicht bloss als Geldlager dienen, sondern sie auch umfassend beraten. Dennoch wolle heute kaum eine Bank das Geschäft mit EAM missen, sagt Stefano Veri, der bei der Marktführerin UBS für das Geschäft mit Finanzintermediären verantwortlich zeichnet. Zwar seien die Bruttomargen tiefer, als wenn die Bank den Kunden ganz bei sich habe. «Doch auch die Kosten für die Akquise und die Verwaltung der Kunden sind viel geringer als im Wealth-Management.» Zudem behalten die Finanzinstitute als Depotbank immerhin noch einen Fuss in der Tür.

Erfolgreiche EAM könnten speziell zwei Dinge sehr gut, sagt Brian Fischer, der bei Vontobel die Einheit Platforms & Services leitet: «Sie geniessen das volle Vertrauen ihrer Kunden, und sie verstehen viel von der Vermögensanlage.» Die Banken organisieren derweil Zahlungsabwicklung und Kontoführung und bieten dem Vermögensverwalter die passenden Produkte für seine Anlagestrategie.

Die EAM stellen somit auch einen willkommenen Distributionskanal für die Fonds-Schmieden der Banken dar. Doch warum setzen Wohlhabende überhaupt auf die Dienste von Vermögensverwaltern? Deren Kunden sind, wie Dorner ausführt, eine heterogene Gruppe; was sie eine, sei der Wunsch nach einer persönlichen, langjährigen Beratung. Es können etwa Personen mit einem tieferen Millionenbetrag auf dem Konto sein, die für die Banken aber doch «zu klein» sind, um einen persönlichen Service zu erfahren.

«Gerade Unternehmer sprechen auf das EAM-Modell an», sagt derweil Fischer, «denn der Vermögensverwalter ist selbst ein Unternehmer, der geschäftliches Risiko eingeht.»



Online

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

Medienart: Internet
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
UUpM: 3'081'000
Page Visits: 28'228'454

[Web Ansicht](#)

Auftrag: 3007602
Themen-Nr.: 229.016

Referenz: 80159434
Ausschnitt Seite: 2/3

Neue Gesetze, neues Spiel

Eine Zäsur für die Branche bringen zwei 2020 eingeführte Gesetze, das Finanzinstituts- und das Finanzdienstleistungsgesetz (Finig und Fidleg): Vermögensverwalter müssen, um diesen Titel weiterhin tragen zu dürfen, künftig bei der Finma eine Bewilligung einholen, sich einer von fünf zugelassenen Aufsichtsorganisationen unterstellen und mit einer Ombudsstelle zusammenarbeiten.

An das Geldwäschereigesetz mussten sich Vermögensverwalter bisher schon halten. Gleichwohl steigen nun die Anforderungen an die Compliance, abhängig von der Grösse sowie der Komplexität des Geschäfts: Wer viele ausländische Kunden aus unterschiedlichen Ländern betreut, muss belegen, dass er dieser Aufgabe gewachsen ist. Der (auch finanzielle) Aufwand, um alle neuen Regeln zu erfüllen, ist beträchtlich. Die Finma selbst geht denn auch davon aus, dass einige Vermögensverwalter kein Gesuch einreichen werden, wie ein Sprecher sagt. Doch die Kontrolle durch die Finma biete auch Vorteile, sagt Patrick Dorner. «Bisher stellten uns gewisse Konkurrenten auf dem Finanzplatz als Amateure dar, weil wir über keine Bewilligung verfügten – das ist jetzt definitiv vorbei.»

Die Branche könne mit den neuen Rahmenbedingungen grösstenteils gut leben. Dass es so kam, war alles andere als sicher. Im ersten Gesetzesentwurf des Bundesrats seien die Vermögensverwalter unter grossen Druck gesetzt worden, sagt Dorner. Der Verband musste in Bundesbern viele Parlamentarier davon überzeugen, dass Finig und Fidleg nicht wirklich KMU-freundlich seien. Mit Erfolg.

Rund 2000 Vermögensverwalter haben der Finma gemeldet, eine Bewilligung einholen zu wollen. Die Übergangsfrist läuft noch bis Ende 2022, doch hat die Finma, wie sie mitteilt, bisher erst 28 Bewilligungen ausgestellt. 60 weitere Vermögensverwalter befinden sich im Bewilligungsprozess, abgelehnt wurde noch keiner. Die meisten lassen sich offenbar Zeit; was 2023 zu einem Bewilligungs-Stau bei der Finma führen könnte, wenn alle erst auf den letzten Drücker ihre Unterlagen einreichen.

Asien eifert der Schweiz nach

Der Schweizer EAM-Markt ist vergleichsweise reif und wird seinen Anteil an den hier verwalteten Gesamtvermögen, glauben die Branchenkenner, wohl halten oder leicht steigern können. In Asien erwarte man eine stärkere Entwicklung, sagt Stefano Veri, verfügten die unabhängigen Vermögensverwalter an den wichtigen Finanzplätzen Singapur und Hongkong doch erst über einen bescheidenen Marktanteil von 3 bis 5%.

In wichtigen ausländischen Märkten wie Italien oder Deutschland dürfen die hiesigen Vermögensverwalter zwar nicht mehr aktiv für ihre Dienste werben. Das sei aber kein unüberwindbares Hindernis, sagt Dorner. «Es ist ein 'people's business'. Multimillionäre reden alle miteinander.» Seit dem automatischen Informationsaustausch sei jedenfalls weiterhin viel Geld in die Schweiz geflossen, etwa wegen der Probleme mit dem Euro und der finanziellen Verfassung mancher Staaten.

Es fällt auf, dass sich die Schweizer Vermögensverwaltungsbranche in den letzten Jahren nurmehr wenig konsolidiert hat. Einige Beobachter erwarten, dass es wegen der regulatorischen Anforderungen und IT-Investitionen bald dazu kommen könnte. Allerdings zerfallen grosse Anbieter bisweilen wieder in kleinere Teams. Brian Fischer sieht daher einen «sweet spot» mit 5 bis 20 Kundenberatern.

Manche Vermögensverwalter glauben gleichwohl nicht an eine Industrialisierung ihrer Branche. Die Flexibilität bleibt ein Trumpf von Ein- oder Zwei-Personen-Betrieben. Und gute Software für das Management von Portefeuilles und Kunden lässt sich heute ab Stange kaufen.

Nicht alle bleiben

Eine anspruchsvolle Aufgabe stellt derzeit für viele Vermögensverwalter der ersten Generation die Nachfolgeregelung dar. Sie erreichen das Pensionsalter und möchten ihre Kunden in gute Hände übergeben; und an Händen, die sich ihnen entgegenstrecken, mangelt es nicht. Doch Kundenvertrauen lässt sich nicht verpflanzen.



Online

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

Medienart: Internet
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
UUpM: 3'081'000
Page Visits: 28'228'454

Auftrag: 3007602
Themen-Nr.: 229.016

Referenz: 80159434
Ausschnitt Seite: 3/3

Auch die ungewöhnliche Situation an den Finanzmärkten – Tiefstzinsen und trotz andauernder Pandemie Höchststände in wichtigen Anlageklassen – bietet Tücken. Dem allgemeinen Margendruck können sich die Vermögensverwalter nicht entziehen. Zudem will die Kundschaft, speziell die jüngere, ihr Geld vermehrt nachhaltig angelegt wissen. Mit dem blossen Ausschluss von Waffenproduzenten oder Erdölfirmen ist es nicht mehr getan. Banken stossen jedenfalls auf grossen Anklang, wenn sie grüne Weiterbildungsangebote für EAM lancieren und ihnen Produktpakete nach ESG-Richtlinie schnüren.

Die Zukunftsperspektiven für die Branche bleiben intakt: Vermögensverwalter kämpfen künftig auf einem offenen, beaufsichtigten Markt um Kundschaft. Möge der Bessere gewinnen.



Bei einer Bank ist man einer von vielen Kunden, beim Vermögensberater einer von nur ganz wenigen.