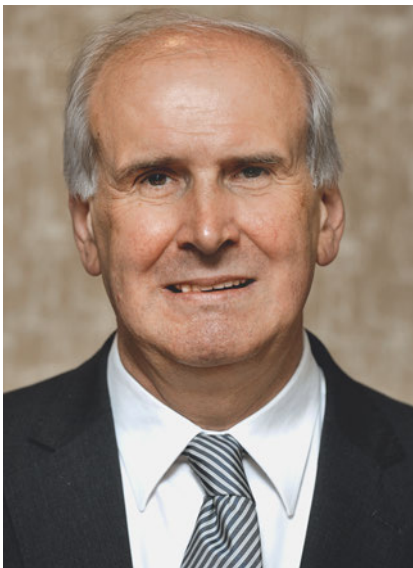


# Sustainable Finance

## Die Vermögensverwaltung vor einem Wendepunkt

Von Otmar Hasler, Regierungschef a.D., Member of the Board, Kaiser Partner



Die Finanzmarktaufsicht Liechtenstein sieht den Finanzplatz Liechtenstein trotz schwieriger äusserer Umstände und eines anspruchsvollen Transformationsprozesses auf Kurs. Das internationale Umfeld brachte 2013 eine Entspannung an den europäischen Finanzmärkten. Die Konjunktur erholte sich, was auch dem Finanzplatz zugute kam. Die Risiken im Finanzsystem bleiben jedoch hoch. Sie gehen zum einen vom fortwährenden Niedrigzinsumfeld aus. Zum anderen ist der Eigenkapitalbedarf europäischer Banken beträchtlich und die Staatsverschuldung hat nicht merklich nachgelassen. Dazu kommt, dass sich die Spannungen an den Finanzmärkten 2014 wieder verschärften. Kapitalabflüsse aus Schwellenländern, die Krise in der Ukraine, die kriegerischen Auseinandersetzungen im Nahen Osten führten zu einer erhöhten Volatilität an den Finanzmärkten.

In diesem Umfeld ist die Neupositionierung des Finanzplatzes eine nach wie vor herausfordernde Aufgabe. Verbunden mit diesem Prozess sind die Entwicklung hin zum automatischen Informationsaustausch in Steuerfragen und die steuerkonforme Ausrichtung des Neugeschäftes. Dank guter Rahmenbedingungen, hoher Rechtssicherheit, einem schuldenfreien Staatshaushalt, einem modernen, kompetitiven Steuerrecht und attraktiver Instrumente zur Vermögensstrukturierung ist der Finanzplatz nach wie vor ein bedeutender Zweig der Volkswirtschaft. Die liechtensteinischen Banken konnten 2013 einen Netto-Neugeldzufluss verzeichnen. Das tiefe Zinsniveau schmälerte jedoch auch deren Ertragskraft. Die im Fondsbereich und bei den Vermögensverwaltungsgesellschaften verwalteten Kundenvermögen sind gewachsen. Sie konnten vom Anstieg

der Wertpapierkurse profitieren, während die Prämien bei den Lebensversicherungen rückläufig waren.

Die liechtensteinischen Banken konzentrieren ihre Tätigkeit auf das Private Banking und das Wealth Management. Die zunehmende Regulierung und der Konkurrenzdruck wirken sich auf die Ertragslage aus. Dazu kommt, dass die Vermögensverwaltung vor grossen Herausforderungen steht. Der globale Markt für Dienstleistungen in der Vermögensbewirtschaftung wird auch in Zukunft stark wachsen. Doch ist es den Finanzinstituten bisher nur ungenügend gelungen, die Bedürfnisse der Anleger wirklich zu befriedigen. Zunehmende Transparenz, Steuerkonformität, der automatische Informationsaustausch von Steuerdaten, die Umsetzung der dritten Geldwäschereichtlinie, die Abschöpfung von Informationen aus Kreditkartengeschäften durch verschiedene Staaten führt zu einem Abbau der geschützten Privatsphäre und zu einer neuen Realität für die Anleger. Was vermögende Familien in Zukunft vor allem benötigen, sind eine vertiefte Analyse ihrer Bedürfnisse und eine Übersicht über die zu regelnden Fragestellungen. In der Beratung geht es weniger darum, fertige Anlageprodukte zu verkaufen als vielmehr um Fragen von Geschäftsentwicklung, Nachfolgeregelungen, der Übertragung von Vermögen an die nächste Generation. Dies geht oft einher mit komplexen rechtlichen Fragestellungen in verschiedenen Jurisdiktionen. Nachhaltige Beratung beinhaltet die Fähigkeit, sich die Übersicht über all die sich stellenden Fragen zu verschaffen und das notwendige Fachwissen zu organisieren. Die richtigen Fragen zu stellen, wird die wichtigste Eigenschaft einer erfolgreichen Beratung sein. Die Ausbildung der Berater hin zu sogenannten «Trusted Advisers» steht jedoch noch in den Anfängen. Zudem sind die Kunden heute besser informiert und möchten den Beratungsprozess auch als Wissenstransfer ausgestaltet sehen. Ausbildungsmodule für Kunden werden deshalb Bestandteil einer modernen Vermögensberatung sein.

Dazu kommt, wie der «World Wealth Report» von Capgemini/RBC aufzeigt, ein digitale Revolution auf die Welt der Vermögensberatung zu. Mehr als die Hälfte der Befragten gibt an, dass sie ihre Bank wohl wechseln würden, wenn sie dort keine integrierten Digitalkanäle vorfinden würden. Selbst die Reichsten gehen davon aus, dass künftig die Beziehung zum Wealth Manager digital sein wird. Qualität der Beratung, Erreichbarkeit, Reporting, Zurverfügungstellung von umfassendem Know-how, Reputation des Finanzinstituts, Service-Qualität und klare Kommunikation stehen zuoberst auf der Prioritätenliste von Private-Banking-Kunden. Nebst den rechtlichen Rahmenbedingungen wird die Qualität der Beratung für den zukünftigen Erfolg des Finanzplatzes ganz entscheidend sein.

*otmar.hasler@kaiserpartner.com / www.kaiserpartner.com*