

Plattform-Lösungen für unabhängige Vermögensverwalter

Eine der aktuell spannendsten Fragen zum Schweizer Finanzplatz ist jene nach der Zukunft der unabhängigen Vermögensverwalter (UVV). Werden die UVV trotz zahlreicher neuer regulatorischer Vorschriften als eigenständige Institute weiterbestehen können oder kommt es zu einer Bereinigung des Marktes? Ein entscheidender Faktor für den Fortbestand der kleineren Anbieter als selbständige Einheiten dürfte das Angebot an geeigneten Plattform-Lösungen sein, welche den Vermögensverwaltern effizient und kostengünstig die Umsetzung der neuen Anforderungen ermöglichen. Was genau sollte eine solche Plattform bieten?



Von Dr. Fabian Schmid
Leiter Regulatory & Compliance
BDO Financial Services

Aufgrund der regulatorischen Neuerungen (Finanzdienstleistungsgesetz Fidleg und Finanzinstitutsgesetz Finig) sollen die aktuell rund 2'500 unabhängigen Vermögensverwalter in Zukunft deutlich stärker reguliert werden. Erste Implikationen für das Geschäft der UVV hat bereits die per Anfang 2018 in Kraft getretene neue EU-Richtlinie Mifid II. Das Fidleg und das Finig sollen diesen Sommer vom Parlament verabschiedet werden und voraussichtlich 2020 in Kraft treten. Wichtige Spezifizierungen auf Stufe Verordnung stehen noch bevor. Bei der zukünftigen konkreten Ausgestaltung des neuen Aufsichtsystems ist noch vieles unklar.

Ausser Frage steht, dass die neuen regulatorischen Vorschriften den UVV zusätzliche Pflichten und Auflagen bringen werden. Dies bedeutet im Wesentlichen mehr Aufwand für Tätigkei-



und Peter J. Hegglin
Chief Executive Officer
Addfin AG

ten in den Bereichen Risk, Compliance und interne Kontrolle. Es handelt sich also um (Neben-)Tätigkeiten, welche wenig mit dem Kerngeschäft der UVV zu tun haben. Nichtsdestotrotz bedeutet die Wahrnehmung derartiger Pflichten einen erhöhten administrativen und finanziellen Aufwand. Ein typischer UVV, welcher 3 bis 4 Mitarbeitende beschäftigt, dürfte es sich aber in der Regel nicht leisten können, einen eigenen Compliance-Officer oder Riskmanager anzustellen.

Vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen gehen viele Experten davon aus, dass ein Grossteil der UVV vom Markt verschwinden wird. Institute, welche ihr Geschäft nicht ganz aufgeben möchten, würden sich grösseren Instituten anschliessen, sich mit anderen Anbietern zusammentun oder gar (wieder) zu Bankmitarbeitenden

werden. Es finden sich jedoch zunehmend auch optimistischere Stimmen. Diese rechnen nicht mit einer Konsolidierung und erwarten sogar eine weitere Zunahme der Anzahl Institute. Viele bestehende UVV seien zuversichtlich, auch in Zukunft als selbständige Institute tätig sein zu können. Zudem würden zahlreiche Kundenberater von Banken einen Gang in die Selbständigkeit als UVV in Erwägung ziehen. Zunächst müsse aber Klarheit hinsichtlich der konkreten regulatorischen Anforderungen und technischen Möglichkeiten bestehen. Aus gesamtwirtschaftlicher Optik, aber auch aus Kundensicht wäre eine derartige Entwicklung durchaus zu begrüssen. Je mehr Anbieter der Markt im Bereich der Vermögensverwaltung zählt, desto breiter die Angebotspalette für den einzelnen Kunden und desto vielfältiger die Möglichkeiten. Dass auch der stark regulierte Finanzdienstleistungsbereich in Zukunft noch Raum für eigenständige Kleinunternehmen wie die meisten UVV bietet, ist wünschenswert. UVV bilden quasi das «Gewerbe» der Finanzindustrie und deren Verschwinden darf nicht leichtfertig in Kauf genommen werden.

Ob ein «Aussterben» verhindert werden kann, dürfte in entscheidender Weise davon abhängig sein, ob die UVV die neuen regulatorischen Bedingungen mit Hilfe professioneller Anbieter zu einem für sie bezahlbaren Preis umsetzen können. Die neuen Möglichkeiten der Digitalisierung (Fintech und Regtech) könnten hier zum Durchbruch verhelfen. Gegenwärtig treten am Markt zahlreiche neue, aber auch etablierte Anbieter in Erscheinung, welche mit Hilfe neuer Software den UVV die Umsetzung der regulatorischen Vorgaben ermöglichen wollen. Die betreffenden

Produkte werden in der Regel als Plattform-Lösungen für Vermögensverwalter bezeichnet und positioniert.

So einheitlich die Verwendung des Begriffs «Plattform» in diesem Zusammenhang ist, so unterschiedlich ist das, was die verschiedenen Akteure darunter verstehen und vermarkten wollen. Nach unserem Verständnis kann sich eine Plattform-Lösung nicht auf das Bereitstellen eines Informatik-Tools für Vermögensverwalter beschränken. Zweifelsfrei wird eine kostengünstige und effiziente Umsetzung komplexer regulatorischer Anforderungen, wie sie für UVV erforderlich ist, kaum ohne Software-Unterstützung möglich sein. Dennoch werden sich auch in absehbarer Zukunft niemals sämtliche regulatorischen Anforderungen und Pflichten allein an eine Software delegieren lassen. Daher muss eine Plattform-Lösung neben einer möglichst leistungsfähigen, benutzerfreundlichen und multifunktionalen Software auch die damit verbundenen «traditionellen» Dienstleistungen beinhalten. Verlangt der Regulator für einen Vermögensverwalter beispielsweise einen Compliance-Verantwortlichen, welcher der Geschäftsleitung eine Empfehlung über die Annahme oder Ablehnung eines neuen Kunden abgibt, so wird diese Aufgabe nicht in der alleinigen Verantwortung einer Software angesiedelt werden können. Nichtsdestotrotz darf und soll eine Software die diesbezügliche Entscheidungsfindung erleichtern. Entsprechend dürfte die ideale moderne Plattform-Lösung für UVV in einer optimal aufeinander abgestimmten Mischung aus Software und spezialisierten Dienstleistungen bestehen. Letztere müssen von erfahrenen und für ihre jeweilige Aufgabe qualifizierten Mitarbeitenden professionell und effizient erbracht werden. Gefordert ist also eine effektive und kostengünstige Symbiose zwischen Mensch und Maschine.

Mit Blick auf die zukünftigen regulatorischen Anforderungen und unter der Prämisse, dass sich ein unabhängiger Vermögensverwalter möglichst auf sein Kerngeschäft beschränken möchte, sollte eine moderne Plattform-Lösung insbesondere die nachfolgend beschriebenen Funktionalitäten und Services abdecken:

• *Auf Stufe UVV als Unternehmen:*

Gemäss dem aktuellen Entwurf des Finig werden Vermögensverwalter künftig dazu verpflichtet, über eine angemessene interne Organisation, ein angemessenes Riskmanagement und ein internes Kontrollsystem zu verfügen. Dies dürfte auch die Implementierung einer Compliance-Funktion beinhalten. Eine ideale Plattform-Lösung sollte dem UVV die Delegation aller damit verbundenen Aufgaben im Outsourcing-Verhältnis ermöglichen. Die betreffenden Kontroll-, Überwachungs- und Reportingpflichten, aber auch eine allfällige Pflicht zur Mitarbeiterschulung und -instruktion sollten mit Unterstützung einer Software möglichst kostengünstig und effektiv durch den Plattform-Anbieter wahrgenommen werden können. Die Plattform sollte dem UVV ein laufend aktualisiertes internes Weisungs- und Vertragswesen garantieren, so dass keine für den UVV relevanten regulatorischen Entwicklungen verpasst werden. Für situative, nicht-standardisierte Problemstellungen aller Art sollte der Plattform-Anbieter mit kompetenten Experten und Beratern rund um die Uhr zur Verfügung stehen. Die Plattform sollte es dem UVV bei Bedarf aber auch ermöglichen, seine gesamte Datenverarbeitung und IT an einen professionellen Dritten zu delegieren. Weitere nicht-operative Tätigkeiten, wie etwa die Führung der Finanzbuchhaltung, die Erstellung der Steuererklärungen und die Saläradministration oder die Bereitstellung eines Systems zum Client Relationship Management (CRM) inklusive E-Mail-Anbindung können mit Vorteil an einen Plattform-Anbieter delegiert werden.

• *Auf Stufe Einzelkunde des UVV:*

Auch in Bezug auf die Betreuung der einzelnen UVV-Kunden bringen die neuen regulatorischen Vorschriften zahlreiche Pflichten mit sich, deren aufsichtsrechtskonforme Wahrnehmung eine moderne Plattform-Lösung einwandfrei ermöglichen muss. Der gesamte Portfoliomanagement-Prozess, das Order-Management und die Anlageberatung können mit einer effektiven Regtech-Applikation stark vereinfacht und zugleich qualitativ verbessert werden. Gewährleistet werden sollten durch die

Plattform insbesondere auch ein Fidlegkonformes On-Boarding von Neukunden, eine IT-unterstützte Wahrnehmung der geldwäscherechtlichen Sorgfaltpflichten (Kundenidentifikation, Know-your-Customer-Pflichten etc.) sowie die Sicherstellung spezifischer Pflichten bei grenzüberschreitenden Dienstleistungen («Cross-Border»). Eine zentrale neue Herausforderung bildet auch die sogenannte Investment Suitability, die Verpflichtung des UVV, nur genau jene Dienstleistungen und Finanzprodukte anzubieten und zu empfehlen, die für den jeweiligen Kunden unter Berücksichtigung von dessen Kenntnissen, Erfahrung, Anlagezielen und Risikoneigung geeignet sind. In der Branche besteht weitgehend Konsens darüber, dass sich die Pflichten zur Suitability in Zukunft kaum ohne Verwendung einer passenden Software-Lösung bewerkstelligen lassen.

In der Konsequenz sollte eine vollendete Plattform-Lösung über das Potenzial zu einer Art Gütesiegel verfügen. Idealerweise liefert sie digitalisiert alle notwendigen Informationen zur Überprüfung der Arbeit der UVV. Sowohl die Compliance-Verantwortlichen und Endkunden als auch die Aufsichtsbehörden und Prüfgesellschaften könnten sich im Idealfall darauf abstützen, dass eine gute Plattform-Lösung Gewähr für regulatorische Konformität des UVV bietet, dies im Sinne eines Qualitätsstandards. Kunden könnten sich entsprechend bei der Auswahl eines Verwalters für ihr Vermögen daran orientieren, ob dieser eine passende Plattform-Lösung nutzt.

Trotz Multifunktionalität sollte ein Plattform-Anbieter dem UVV am Ende des Tages nur das verkaufen, was dieser aufgrund seines konkreten Geschäftsmodells und Regulierungsstatus benötigt und nicht selbst erledigen kann (oder will). Die Möglichkeiten sind vielfältig; eine optimal umgesetzte Plattform-Lösung kann für den nachhaltigen Erfolg einer Vermögensverwaltung entscheidend sein.

fabian.schmid@bdo.ch

www.bdo.ch

peter.heggin@addfin.com

www.addfin.com