

Unsichere Zukunft für unabhängige Vermögensverwalter?

Als im Juni 2014 der erste Entwurf des Finig/Fidleg zur Einsicht freigegeben wurde, waren die Ängste gross. Vergleiche zur deutschen Gesetzgebung wurden gezogen, als bei einer Gesetzesverschärfung im Jahr 1999 rund 70% der unabhängigen Vermögensverwalter (EAM) verschwanden oder sich neu formierten. Gepaart mit verschiedenen Studien und Vorträgen wurde ein ähnliches Szenario für die Schweiz vorausgesagt.



Von Tobias Wehrli
Leiter Intermediaries
VP Bank Gruppe, Vaduz

Die neue Gesetzgebung hat zum Ziel, angelehnt an die EU-Nachbarstaaten, den Beratungskunden im Finanzgeschäft verstärkt zu schützen. Damit soll ein weiteres Finanzdebakel, wie wir es 2008 erlebt haben, verhindert werden.

Die Erfahrungen aus Mifid II zeigen, dass generell der Punkt «Kundeninformation» stärker gewichtet wird. So sind anstelle *eines* Abrechnungsbegleits heutzutage *drei* Belege für den Kunden verfügbar, ein Anlagevorschlag hat 100 Seiten anstatt nur 20. Ob dies tatsächlich den Endkunden schützt, wird die Zukunft zeigen. Eines ist jedoch sicher: Die Banken dürfen – oder können – ihren Kunden nicht mehr alle Produkte anbieten. Dies reduziert das Risiko für die Bank, jedoch auch das Produktuniversum des Kunden. Um unter der neuen Gesetzgebung die Reportingpflichten sicherzustellen, müssen alle Prozesse digital zu bewältigen sein – dazu helfen Schnittstellen zu Banken.

EAM haben in der Regel eine hohe Durchdringungsrate von Vermögensverwaltungsmandaten bei ihren Kunden, was regulatorisch vieles vereinfacht. Zusätzlich nimmt die Anzahl von Supportsystemen, wie Portfoliomanagement-Tools inklusive Reporting oder CRM-Software, die bereits Compliance-Checks eingebaut haben, rasant zu. Die düsteren Prognosen von 2014 sind dank der digitalen Entwicklung nicht mehr ganz so dunkel. Somit können wir die Frage: «Gibt es in Zukunft noch kleine unabhängige EAM in der Schweiz?» mit einem Ja beantworten. Sie werden sich allerdings digitaler und organisatorisch besser aufstellen müssen.

Digital versus Papier

Die Zukunft im Intermediärgeschäft wird die hybride Beratung sein. Dabei gehen die digitale und die persönliche Beratung Hand in Hand und eine Dossierführung auf Papier wird Geschichte sein. Digitale Tools überwachen die Einhaltung der regulatorischen Vorschriften und lösen bei Verstössen eine Meldung aus. Gemäss Umfragen von Intermediären sollte sich die Anzahl der Depotbanken, mit welchen ein Vermögensverwalter Beziehungen pflegt, reduzieren. Dies ist in den allermeisten Fällen allerdings noch nicht passiert. Durch die immer grösser werdende Digitalisierung von Prozessen und der notwendigen Überwachungen glauben wir, dass sich Vermögensverwalter an diejenigen Banken halten werden, welche solche digitalen Schnittstellen anbieten. Zu diesem Schritt hat sich die VP Bank bereits 2017 entschieden und ermöglicht mit Ebics (Electronic Banking Internet Communication Standard) einen standardisierten bi-direktionalen Austausch von Aufträgen und Dokumenten.

Zukunft der EAM in der Schweiz

Als vor einigen Jahren das Thema Crossborder auf die Vermögensverwalter in der Schweiz zukam, war dies ein Novum und mit hohen Kosten verbunden. Heute ist es Alltag. So wird es auch mit dem Fidleg-Wissen und den Umsetzungstools sein. Doch was macht einen Vermögensverwalter erfolgreich? Sicherlich müssen das Basiswissen und die Prozesse im Unternehmen effizient gestaltet sein, entweder digital und/oder mit Kooperationspartnern. Die Kür ist es, die Leidenschaft der Vermögensverwaltung – das Kerngeschäft – neu zu entdecken. Persönliche Beziehungen und Zeit für die gemeinsame Weiterentwicklung mit dem Kunden, gepaart mit einem spannenden Anlagespektrum, werden die Schlüsselemente sein.

Die Margen werden aufgrund der Preissensitivität der Nachfolgeneration sowie den höheren IT- und regulatorischen Kosten sinken. Somit müssen die Hausaufgaben spätestens bis zur Einführung der neuen Anforderungen – voraussichtlich 2020 – gemacht werden. Dabei stehen folgende Fragen im Fokus:

- Welche Kunden habe ich und möchte ich akquirieren?
- Welche IT-Landschaft habe ich und wo kann ich automatisieren/optimieren?
- Welche Anlageprodukte biete ich an oder muss ich anbieten?
- Welche Kooperations-Partner habe ich und brauche ich?
- Welche Depotbanken habe ich und wie unterstützen sie mich?

Die VP Bank wurde von einem Intermediär gegründet, ist nahe an den aktuellen Geschehnissen und bietet durch langjährige Erfahrung im Intermediärgeschäft einen erstklassigen Service mit einem hohen Grad an Flexibilität.

tobias.wehrli@vpbank.com
www.vpbank.com