

# Individuelle Herausforderungen, gemeinsame Lösungen

Das Umfeld des Intermediärgeschäfts wird komplexer und zwei Faktoren beeinflussen derzeit das Geschäft massgeblich: neue Regulierungen und sinkende Margen. Eine proaktive und offene Haltung hilft, diese Herausforderungen zusammen mit den Kunden erfolgreich zu bewältigen.



**Von Tobias Wehrli**  
Head of Intermediaries  
VP Bank Gruppe

Neue Gesetze und Regulierungen sind für Intermediäre oft sehr zeitaufwendig und nicht selten auch kostspielig. Die jüngsten Beispiele: Nach der Einführung der europäischen Finanzmarkt-richtlinie Mifid II im Jahr 2018 sind per 1. Januar 2020 auch das Finanzdienstleistungsgesetz Fidleg und das Finanzinstitutsgesetz Finig in Kraft getreten. Zwar gelten für die beiden Gesetze noch Übergangsfristen, dennoch müssen sich die Finanzintermediäre mit den neuen Richtlinien auseinandersetzen. Die Vorbereitungen sind schon seit Monaten in vollem Gange, vor allem in den Bereichen der IT-Umsetzungen, des Reportings und Meldewesens sowie in der Ausbildung und Schulung der Mitarbeitenden.

Als weitere Herausforderung kommen die sinkenden Margen hinzu, welche die Ertragsseite der Banken und Intermediäre belasten, sowohl in der

Schweiz wie auch in Liechtenstein. Um in diesem Umfeld gewappnet zu sein, empfiehlt es sich, gut vorbereitet und positioniert zu sein. Effiziente, automatisierte und somit auch kostengünstige Prozesse werden immer wichtiger. Denn die Tool- und Systemlandschaft wird komplexer und ebenso die Anforderungen der Kunden.

Auch die Wertschöpfungskette im Finanzbereich wird sich verändern. Neue Fintechs bieten die Möglichkeit, die Geschäftsmodelle zu überdenken und neue Ertragsquellen hervorzubringen. Aber auch Kooperationen zwischen Fintechs, Banken und Intermediären werden die Zukunft prägen. Dabei ist es von Vorteil, wenn sich neue Player auf dem Markt an bewährte und erfahrene Institute wenden können. Im Intermediärgeschäft arbeitet die VP Bank seit über 60 Jahren Seite an Seite mit den Kunden und unterstützt diese als verlässlicher Partner.

## Zusammenarbeit und gemeinsame Lösungen

Um den zahlreichen regulatorischen Vorgaben zu entsprechen, bietet die VP Bank bereits heute ein breites Spektrum an Lösungen und Dienstleistungen für ihre externen Vermögensverwalter und Treuhänder an. Darunter fallen regulatorische Reportings nach Mifir (Europäische Finanzmarktverordnung), Emir (Marktinfrastrukturverordnung der EU) und auch dem Kostenreport und dem Verlustschwellenreport nach Mifid II.

Fidleg enthält neue Ausbildungsanforderungen für Finanzdienstleister; unter anderem besteht die Pflicht zu einer adäquaten Ausbildung, welche alle Mitarbeitenden eines Vermögensverwalters, die im Kundenkontakt stehen, erfüllen müssen. Seit kurzem bietet die VP Bank ihren Intermediären

Zugang zu einem digitalen Ausbildungsangebot in Zusammenarbeit mit Fintelligence an. Dies ermöglicht es, die Ausbildungsanforderungen gemäss Fidleg/Finig einzuhalten – und dies ganz einfach vom Arbeitsplatz aus.

Fintelligence ist von SAQ (Swiss Association for Quality) für alle Bankkundenberater-Programme akkreditiert sowie auch vom Verband Schweizerischer Vermögensverwalter (VSV) für Ausbildungen für Vermögensverwalter. Die Lernplattform ist neben allen anderen Services unter dem geschützten Bereich «ProLink» der VP Bank zu finden.

## Aktiver Austausch mit Kunden

Bereits heute arbeiten wir an weiteren Lösungen, die wir in Zukunft anbieten können, um den regulatorischen Aufwand für unsere Intermediäre zu minimieren respektive, wo möglich, zu automatisieren. Unsere Aufgabe wird es vermehrt sein, dem Intermediärkunden so viel Arbeit wie möglich abzunehmen und Schnittstellen so effizient wie möglich einzurichten. Schliesslich entscheidet auch das Produktangebot über eine erfolgreiche Zukunft des Intermediärs.

Um die Bedürfnisse der Intermediärkunden weiterhin zu verstehen, pflegt die VP Bank einen aktiven Wissens- und Erfahrungsaustausch mit ihren Kunden. An Fachevents und in Webinaren besprechen wir aktuelle Themen, wie kürzlich die Einführung von Fidleg/Finig. So können wir nahe beim Kunden sein und mit ihm Lösungen erarbeiten, welche Kosten- und Zeitersparnisse bringen, damit genügend Zeit für die Kernaufgabe des Intermediärs bleibt – die persönliche Kundenbetreuung.

[tobias.wehrli@vpbank.com](mailto:tobias.wehrli@vpbank.com)  
[www.vpbank.com](http://www.vpbank.com)