

# Handlungsoptionen für Vermögensverwalter

Aufgrund des neuen Finig müssen rund 2'000 unabhängige Vermögensverwalter (UVV) für die zukünftige Ausübung ihres Geschäfts eine Bewilligung der Finma beantragen. Sie registrierten sich bis zum 30. Juni 2020 bei der Finma und mussten dabei angeben, wann sie voraussichtlich ein Bewilligungsgesuch einreichen werden.



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

Mit Blick auf die anstehenden Herausforderungen stehen den betroffenen Vermögensverwaltern die folgenden vier Handlungsoptionen offen:

## 1. Selbst ist der Vermögensverwalter

Im Zusammenhang mit Fidleg und Finig wird häufig von einer Professionalisierung der Bereiche Risikomanagement und Compliance gesprochen. Diese Aufgaben müssen von nicht in die Anlagetätigkeit involvierten Mitarbeitenden mit entsprechenden Qualifikationen übernommen werden. Für kleinere Vermögensverwalter sieht das Gesetz Erleichterungen vor. Einigen UVV mit einfachem Geschäftsmodell und geringen Risiken dürfte es mit den richtigen Anpassungen in den internen Prozessen gelingen, den erforderlichen Spagat zwischen der Umsetzung aller Vorgaben bei gleichzeitiger Weiterführung einer profitablen Geschäftstätigkeit zu schaffen.

## 2. Einstellung der Geschäftstätigkeit

Für UVV bedeutet die neue Regulierung häufig vor allem Eines: höhere Komple-

xität und höhere Kosten. So hoch, dass namentlich bei Klein- und Kleinstvermögensverwaltern eine profitable Weiterführung des Geschäfts in Frage gestellt werden kann. Ist es aufgrund der zusätzlichen regulatorischen Pflichten nicht mehr möglich, die Kosten und die Erträge in einem angemessenen Verhältnis zu halten, bleibt dem Vermögensverwalter als Ultima Ratio nur die Einstellung seiner Tätigkeit. Gegebenenfalls kann er sich von einem grösseren Vermögensverwalter oder von einer Bank anstellen lassen, seine unternehmerische Eigenständigkeit muss er in diesem Szenario aber aufgeben.

## 3. Vermögensverwalter unter einem Dach

Eines der wichtigen Alleinstellungsmerkmale des Vermögensverwalters ist seine Eigenständigkeit. Nebst Konkurrenz- und Margendruck kommt diese USP durch die zunehmenden regulatorischen Anforderungen unter Druck.

Einige Anbieter sehen in diesen Veränderungen eine Chance und öffnen ihr Unternehmen im Sinne einer «Pool-Lösung», um möglichst viele UVV als selbständige Unternehmenseinheiten unter einem Dach zu vereinen. Dabei bieten sie den angeschlossenen Instituten Services und Infrastruktur an, damit die UVV unter den erhöhten regulatorischen Anforderungen weiterbestehen können. Für den einzelnen UVV hat diese Lösung den Vorteil, dass er für regulatorisch bedingte, unterstützende Aufgaben wie Compliance oder Risikomanagement keine eigenen Leute anstellen muss. Durch finanzielle Verpflichtungen und vertragliche Rahmenbedingungen wird er aber notgedrungen einen Teil seiner unternehmerischen Eigenständigkeit verlieren.

## 4. Modulares, bedürfnisorientiertes Outsourcing

Viele Experten gehen davon aus, dass die Vermögensverwalter zur Umsetzung der neuen regulatorischen Vorschriften auf

eine passende Software-Lösung angewiesen sind. Die regulatorischen Vorschriften bedeuten im Wesentlichen mehr Aufwand für Tätigkeiten in den Bereichen Risk, Compliance und interner Kontrolle – also (Neben-)Tätigkeiten, welche wenig mit dem Kerngeschäft der UVV zu tun haben.

Es bietet sich an, dass Vermögensverwalter ebendiese Tätigkeiten auslagern und als Dienstleistungen von Dritten beziehen, um ihre volle Aufmerksamkeit der Vermögensverwaltung und der Kundenberatung widmen zu können. Ein derartiges Outsourcing sollte sich vollumfänglich auf die individuellen Bedürfnisse des UVV ausrichten und ihm ein modulares, digitalisiertes und vollständiges Service-Angebot aus einer Hand («one-stop shop») anbieten.

Eine Kombination von moderner IT-Lösung, digitalisiertem Wissen ergänzt durch menschliches Fachwissen und Branchen-Know-how des Anbieters kann ein effektiveres Zeit-, Kosten- und Ressourcenmanagement ermöglichen. Mittels nicht-exklusiver Kooperationen mit namhaften Software-Anbietern wie Eolute, The Key oder Assetmax, bietet BDO den UVV attraktive Lösungen für die vierte Option.

Am Markt stehen zahlreiche Anbieter von Dienstleistungen und Software bereit, welche es den Vermögensverwaltern ermöglichen werden, trotz veränderter regulatorischer Rahmenbedingungen ihr Kerngeschäft weiterzuführen oder gar auszubauen. Die UVV sind in den letzten 30 Jahren zu einem wichtigen Rückgrat der Schweizer Finanzindustrie geworden. Die neusten Entwicklungen deuten erfreulicherweise an, dass diese Erfolgsstory auch mit erhöhten regulatorischen Anforderungen weitergehen wird.

*fabian.schmid@bdo.ch*  
[bdo.ch/compliance-vermoegensverwalter](http://bdo.ch/compliance-vermoegensverwalter)