

Jeder dritte Geldberater wird aufgeben

Die Vermögensverwalter sind gefordert: Weil die regulatorische Belastung stark zunimmt, dürften sich viele aus dem Geschäft zurückziehen

Albert Steck

Viel war in jüngster Zeit vom «Bankensterben» die Rede. Jedes fünfte Institut ist in den letzten zehn Jahren verschwunden. Heute zählt die Schweiz noch etwa 260 Banken. Auf die unabhängigen Vermögensverwalter kommt nun eine ähnliche oder sogar noch grössere Abbaumasse zu.

Der wichtigste Auslöser ist die neue Finanzregulierung, die das Parlament voraussichtlich im nächsten Sommer beschliesst. Spätestens Anfang 2020 tritt das Gesetz in Kraft, wobei eine zwei- bis dreijährige Übergangsfrist gilt. Professorin Sita Mazumder von der Hochschule Luzern hat im Rahmen einer Studie die Auswirkungen auf die Branche analysiert: «Gestützt auf unsere Untersuchung, ist es durchaus realistisch, dass in den nächsten fünf Jahren etwa ein Drittel der Vermögensverwalter ihre Tätigkeit aufgeben wird», lautet ihre Schlussfolgerung.

Zu viele Einzelkämpfer

Die Regulierung sei allerdings nur ein Faktor, der die natürliche Konsolidierung beschleunige, erklärt Mazumder: «Zu viele Vermögensverwalter sind heute noch Einzelkämpfer. Die Möglichkeiten zur Kooperation, etwa mit einer geteilten Informatik, werden zu wenig genutzt.» Der Umbruch sei deshalb auch eine Chance, um die Modernisierung voranzutreiben.

Die Branche hat mit verwalteten Kundengeldern von 400 bis 600 Mrd. Fr. ein grosses Gewicht. Weil die unabhängigen Vermögensverwalter bis jetzt aber nicht systematisch erfasst werden, bestehen nur rudimentäre Angaben über sie. Mazumder schätzt, dass etwa 2000 Anbieter aktiv sind. Im Schnitt beschäfti-

gen diese gerade einmal drei Mitarbeitende. 90% haben weniger als zehn Beschäftigte und gelten gemäss Definition des Bundes als Mikrounternehmen (vgl. Grafik).

Thomas Stricker, Gründer und CEO der Firma Invest-Partners, erwartet ebenfalls eine dramatische Schrumpfung der Branche um etwa 30%: «Die Vermögensverwalter müssen den Weckruf der verschärften Regulierung ernst nehmen. Viele sind zwar hervorragende Berater, doch in der heutigen Zeit genügt das nicht mehr.» Deshalb hat er bereits im Jahr 2002 eine Gesellschaft ins Leben gerufen, welche die gesamte Administration inklusive der regulatorischen Anforderungen für Vermögensverwalter und selbständige Relationship-Manager übernimmt.

Die Branche bilde einen wichtigen Gegenpol zu den Banken, betont Stricker: «Das gilt heute mehr denn je: Denn die Banken bieten heute nur noch für sehr grosse Vermögen eine individuelle Beratung - die restlichen Kunden müssen sich mit standardisierten Angeboten begnügen.» In der Regel benötigt man dort für einen persönlichen Ansprechpartner ein Vermögen von mehr als 2 Mio. Fr., darunter bieten viele Institute lediglich eine Teambetreuung an.

Die Banken würden sich immer stärker zu «Verkaufsmaschinen» entwickeln, kritisiert ein Zürcher Vermögensverwalter, der sich aus diesem Grund selbständig gemacht hat. «Jeden Freitag wurden unsere Umsätze mit einer Rangliste gemessen. Es bestand ein enormer Druck, die Depots der Kunden mit überbewerteten hauseigenen Produkten abzufüllen.» Dass er trotz der Verantwortung für seine beiden kleinen Kinder den Schritt in die Unabhängigkeit gewagt habe, bezeich-



Die Dienste der Vermögensverwalter sind gefragt: In der Schweiz betreuen sie Kundengelder von etwa 400 bis 600 Milliarden Franken.



Professorin Sita Mazumder.

net er rückblickend als eine seiner besten Entscheidungen.

Bisher konnten die Vermögensverwalter ihre Nische neben den Banken weitgehend ungestört beackern. Doch mit der Einführung der neuen Gesetze - diese tragen die Kurzbezeichnungen Fidleg und Finig - müssen sie sich nun ebenfalls einer strengeren Regulierung unterwerfen. Dazu gehört insbesondere eine erstmalige Bewilligung bei der Finanzmarktaufsicht (Finma). «Zu den Bedingungen zählen die Errichtung einer angemessenen Organisation mit wirksamen internen Kontrollen, die unter anderem die Einhaltung der rechtlichen und unternehmensinternen Vorschriften gewährleisten», sagt Stefan Baumann von

der Beratungsfirma Geissbühler Weber & Partner. Die einmaligen Kosten, um diese Hürde zu überspringen, dürften sich auf bis zu 50 000 Fr. belaufen. Der laufende Mehraufwand wird auf etwa 30 000 Fr. im Jahr geschätzt.

Trotzdem begrüsst Patrick Dörner, Geschäftsführer des Verbands Schweizerischer Vermögensverwalter, die geplanten Gesetze: «Das neue Aufsichtsmodell, das nicht zuletzt auf unsere Initiative zurückgeht, ist KMU-freundlich und dürfte auch durch ausländische Regulatoren anerkannt werden. Die zukünftige Finma-Bewilligung erhöht zudem unsere Glaubwürdigkeit, und wir lösen uns von der heutigen Regulierung, die leider ein Flickwerk ist.»

«Die Vermögensverwalter müssen sich vermehrt zusammenschliessen», bestätigt Thomas Stricker von Invest-Partners, «nach dem Motto: Angriff ist die beste Verteidigung.» Denn auch die Banken haben den Druck massiv erhöht: Vermehrt erhalten kleine Vermögensverwalter mit wenigen Kunden die Kündigung. Die Untergrenze für das Depotvolumen liege bei 30 Mio. Fr., erzählen mehrere Betroffene. Allein die beiden Grossbanken hätten die Beziehung zu über hundert Unabhängigen beendet.

Im Schnitt betreut ein Vermögensverwalter etwa fünfzig Kunden mit einem gesamten Kapital von 100 Mio. Fr., welches sich meistens auf eine bis maximal drei Depotbanken verteilt.

In der Branche macht sich aufgrund der neuen Regulierungen eine zunehmende Verunsicherung breit. Dennoch bleibt Professorin Mazumder positiv: «Die neuen Anforderungen sind zwar hoch. Wer jetzt aber die nötigen Schritte unternimmt, kann auch in Zukunft auf dem Markt bestehen.» Tatsächlich kämpfen die

Banken ebenfalls mit sinkenden Margen, wovon die Vermögensverwalter dank ihrer Agilität sogar profitieren können: So erzählen Marktteilnehmer, dass sich die St. Galler Kantonalbank mit sehr günstigen Konditionen als neue Depotbank positionieren will - womit Gekündigte der grossen Institute wieder eine neue Heimat finden.

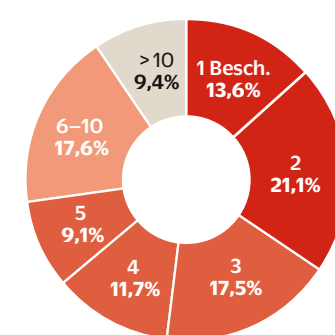
Genügend Platz für Kleine

Ebenso schaffen die Abbaurunden bei den Banken neue Opportunitäten: Die Schweizer Division der Credit Suisse zum Beispiel hat die Zahl der Kundenberater innert Jahresfrist von 1980 auf 1850 reduziert. Etliche haben sich daher zur Selbständigkeit entschieden. Ein Insider berichtet von einem mehrköpfigen Team, welches auf diesem Weg ein Depotvolumen im dreistelligen Millionenbereich in die neu gegründete Firma transferiert habe.

Der Schweizer Finanzplatz bietet genügend Raum für die Kleinen. Die grossen Brocken werden zwar weiter die Banken für sich schnappen. Doch die engere Vertrauensbeziehung zum Kunden bieten meistens die Vermögensverwalter. Dank der Finma-Bewilligung werden sie bald auch regulatorisch mit den Banken mithalten können.

Die Kleinen geben den Ton an

Anzahl Beschäftigte bei den rund 700 registrierten Vermögensverwaltern



Quelle: VSV

Peter Paul Rubens, «Porträt der Clara Serena Rubens», um 1616.
© LIECHTENSTEIN. The Princely Collections, Vaduz-Vienna

VALUES WORTH SHARING

«Wir arbeiten gerne mit den Besten. Darum haben wir schon 1643 unseren ersten Rubens gekauft.»

S.D. Prinz Philipp von und zu Liechtenstein,
Chairman LGT seit 1990

lgt.ch/values



Private
Banking