

Enger Spielraum für unabhängige Vermögensverwalter

Zu einem lebendigen Finanzplatz gehört eine Vielzahl von Anbietern. Diese Bandbreite ist in der Schweiz gefährdet. Mit welchen regulatorischen Herausforderungen die Branche kämpft, zeigen beispielhaft die unabhängigen Vermögensverwalter.

Gefangen im Heimmarkt

Das komplexe juristische Umfeld in der EU und anderswo behindert die Vermögensverwalter stark und

Unabhängige Vermögensverwalter leiden noch mehr unter der strikten Regulierung als die Banken. Um Kunden aus der EU zu akquirieren, müssen sie im Ausland teure Niederlassungen gründen. Das schwächt den Schweizer Finanzplatz.

Daniel Imwinkelried

Die unabhängigen Vermögensverwalter müssen derzeit mit Rahmenbedingungen leben, die jedem Unternehmer ein Greuel sein müssen. Das regulatorische Umfeld ist so komplex geworden und mit derart vielen Unsicherheiten behaftet, dass die Firmen im grenzüberschreitenden Geschäft fast nicht mehr wachsen können. «Wir expandieren, indem wir versuchen, weitere Kundenbetreuer anzustellen», sagt Anthony Cagiati, Vizepräsident des im Jahre 2012 vor allem von ehemaligen Clariden-Leu-Mitarbeitern gegründeten Anbieters Soundcapital. Andere Möglichkeiten bestünden derzeit fast keine.

Deutschland wäre verlockend

Verbaut sind vor allem Neugeschäfte in den EU-Ländern wegen der dort herrschenden Gesetzeslage. Im Binnenmarkt dürfen unabhängige Vermögensverwalter von der Schweiz aus keine Kunden anwerben. Den Firmen bleibt daher nur die Hoffnung, dass Anleger aufgrund einer Empfehlung eines Klienten den Weg zu ihnen finden oder die labile Lage in der Euro-Zone Investoren in den sicheren Hafen Schweiz treibt.

Man überlege sich, wie es auf dem EU-Markt weitergehen sollte, sagt Cagiati. Gerade Deutschland und Österreich sind, neben einigen Ländern Osteuropas und Lateinamerikas, für Soundcapital wichtige Märkte, die auch sonst kein Vermögensverwalter links liegen lassen kann. Darin sind sich die Anbieter einig. Gerade Süddeutschland sei eine attraktive Region, in der viele wohlhabende Unternehmer lebten, sagt Guido Hoyer, Partner von Dr. Pirmin Hotz Vermögensverwaltungen AG. Man hätte eigentlich den Ehrgeiz, im Nachbarland zu wachsen; nur zwingt einen die unsichere Rechtslage derzeit dazu, die weitere Entwicklung des regulatorischen Umfelds abzuwarten.

Lösungen, um Anleger aus der EU als Kunden zu gewinnen, gibt es zwar. Teilweise sind sie aber mit hohen Kosten verbunden, und dem Schweizer Finanzplatz als ganzem schaden sie mehr, als sie ihm nützen. Die Firma Swisspartners, die rund 4 Mrd. Fr. Vermögen verwaltet und damit eine ähnliche Grösse hat wie Soundcapital, besitzt seit mehreren Jahren in Vaduz

einen Ableger, der eine Schwesterfirma der Zürcher Einheit ist und von der liechtensteinischen Finanzbehörde FMA beaufsichtigt wird. Weil das Fürstentum Mitgliedland des EWR ist, genießt das Unternehmen einen verhältnismässig ungehinderten Zugang zur EU. Allerdings reicht es dafür nicht mehr, in Liechtenstein bloss eine Briefkastenfirma zu installieren. Das Unternehmen muss vielmehr Substanz aufweisen, damit es von den Regulatoren als vollwertig akzeptiert wird.

Swisspartners versucht von Liechtenstein aus, Kunden in der EU zu akquirieren, während sich die Einheit in Zürich um Anleger aus der Schweiz, der Türkei und Israel kümmert. Erst zu Beginn des Jahres musste die Liechtensteiner Firma eine Prüfung durch die FMA gemäss der europäischen Finanzmarkttrichtlinie MiFid über sich ergehen lassen. Das sei, sagt Swisspartners-CEO Kristian Bader, aufwendig gewesen. Um Kosten zu sparen und von Grössenvorteilen zu profitieren, überlegt sich die Leitung von Swisspartners, in Liechtenstein ein Shared-Service-Center zu gründen. Vermögensverwalter müssen zwar Substanz aufweisen, sie dürfen gewisse Dienstleistungen aber outsourcen, beispielsweise im Bereich Compliance. Andere Vermögensverwalter könnten daher ebenfalls von einem solchen Dienstleistungszentrum profitieren.

Über London in die EU

Einen anderen Weg ist der Vermögensverwalter Bellecapital gegangen, dessen Geschichte Parallelen mit dem Werdegang von Soundcapital hat. Anlass von deren Gründung war die Integration von Clariden-Leu in die Credit Suisse gewesen. Bellecapital wurde 2009 unter anderem von zwei ehemaligen Managern der HSBC Guyerzeller Bank ins Leben gerufen, nachdem diese mit der HSBC Private Bank Schweiz fusioniert worden war. Das neue Institut sei nicht mehr seine Welt gewesen, sagt Co-Gründer Beat Bass. Inzwischen verwaltet Bellecapital 2,7 Mrd. Fr., wobei rund zwei Drittel von Kunden stammen, die

ihren Betreuern von Guyerzeller zu Bellecapital gefolgt sind. Um aus der Enge des Schweizer Heimmarkts ausbrechen, ist das Unternehmen nicht nach Vaduz gegangen, sondern nach London. Nach einem Verfahren von dreizehn Monaten hat Bellecapital von der englischen Aufsicht FCA eine Bewilligung erhalten. Von der Finanzmetropole aus sollen nun Kunden in der EU angesprochen werden.

Wiederentdeckte Schweizer

Barrieren bestehen im Vermögensverwaltungsgeschäft nicht nur bei Klienten aus der EU. Andernorts sind die Geschäfte ebenfalls schwieriger geworden. Viele Vorschriften erschweren etwa den Kontakt mit russischen Kunden. Bis vor kurzem waren sie bei den Banken sehr begehrt, auch weil ihre Betreuung eine verhältnismässig hohe Rendite versprach. Jüngst seien die Depotbanken gegenüber russischen Anlegern aber zurückhaltender geworden, sagt Cagiati von Soundcapital. Ein Grund dafür dürfte die Ukraine-Krise sein.

Mit Ungewissheiten behaftet ist ferner das Lateinamerika-Geschäft. Viele Anleger aus der Region trauen den Behörden ihres Heimatlandes nicht und wollen auf keinen Fall, dass diese im Rahmen des automatischen Informationsaustausches (AIA) in den Besitz von Depotinformationen gelangen. Möglicherweise werden sie künftig erst recht US-Banken bevorzugen, und dies in der Hoffnung, dass amerikanische Politiker, beispielsweise in Florida, alle Hebel in Gang setzen werden, um die Datenlieferung an lateinamerikanische Steuerbehörden zu verhindern.

All das hat jüngst dazu geführt, dass die Vermögensverwalter ihr Augenmerk vermehrt wieder auf Kunden richten, die sie zeitweise vernachlässigt haben. Das sind zunächst US-Amerikaner. Für deren Akquisition bestehe derzeit ein Zeitfenster, sagt Mark Eberle von Bellecapital. Viele Banken haben Kunden aus den USA wegen des Steuerstreits fallengelassen; dabei bringt die Wirtschaft des Landes stetig Millionäre hervor, von denen nicht wenige aus Diversifikationsgründen einen Teil des Vermögens im Ausland deponieren wollen. An sie richtet sich Bellecapital mit einer Gesellschaft, die bei der US-Börsenaufsicht SEC registriert ist.

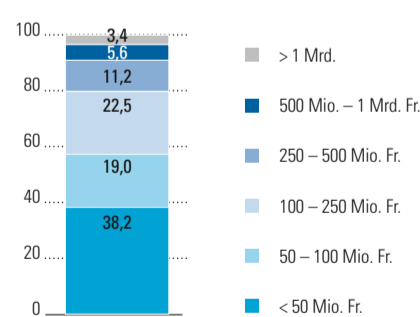
Gleichzeitig scheinen die Vermögensverwalter Schweizer Kunden wieder stärker zu umgarnen. Als das klassische Offshore-Geschäft vor der Finanzkrise von 2008 noch blühte, galten sie als beratungsintensiv und deshalb mühsam. Seitdem im internationalen Private Banking die Gefahr besteht, an einer der vielen Hürden hängen zu bleiben, sehen die Anbieter hiesige Kunden jedoch in einem neuen Licht.



Vermögensverwalter müssen ins Ausland ausweichen, um Kunden aus der EU zu akquirieren.

Viele kleine Anbieter

Firmengrösse nach verwalteten Vermögen, in %



QUELLEN: ZHAW, REGULIERUNGSKOSTENANALYSE NZZ-INFOGRAFIK/loa

Unausweichliche Bereinigung

imr. · Unter einem unabhängigen oder externen Vermögensverwalter versteht man in der Schweiz einen Dienstleister, der aufgrund eines Vermögensverwaltungsvertrags das Kapital von Kunden betreut und dabei im Rahmen einer vereinbarten Anlagestrategie für diese selbstständig Investitionsentscheide trifft. Für die Konto- und Depotführung ist ein Finanzinstitut als Depotbank zuständig. Bis jetzt unterstehen die Vermögensverwalter keiner prudenziellen Aufsicht, wenn sie keine kollektiven Kapitalanlagen verwalten. Der Bundesrat möchte das allerdings ändern. Dafür hat er im Vernehmlassungsentwurf zum Finanzinstitutsgesetz (Finig) zwei Varianten vorgeschlagen: die Aufsicht durch die bestehende Behörde Finma oder durch

eine neue Aufsichtsorganisation. Der Bundesrat hat sich für die zweite Variante entschieden.

Darüber, wie viele unabhängige Vermögensverwalter es in der Schweiz gibt, existieren verschiedene Schätzungen. Eine Studie des Instituts für Verwaltungs-Management der ZHAW geht von 2300 Anbietern aus. Erfasst sind dabei nur Vermögensverwalter, die sowohl einer Selbstregulierungs-Organisation (SRO) als auch einer Branchenorganisation der Vermögensverwalter (BOVV) angeschlossen sind. Damit müssen sie sich an Qualitätsstandards halten.

Typisch für die Branche ist, dass ihr viele Kleinfirmen angehören. Die im Haupttext genannten Gesellschaften zählen mit verwalteten Vermögen von

einigen Milliarden Franken zu den grössten Anbietern. Laut der Studie der ZHAW betreuen 38% der Mitglieder des Branchenverbandes VSV mit einem SRO- und einen BOVV-Anschluss Vermögen von weniger als 50 Mio. Fr. Nur 3% der Anbieter sind für mehr als 1 Mrd. Fr. zuständig (vgl. Grafik).

In der Branche wird aus mehreren Gründen eine Konsolidierung erwartet. Erstens wird die Regulierung immer teurer. Zweitens haben Finanzinstitute kein Interesse mehr, kleinen Anbietern als Depotbank zu dienen, da die Überwachung zu aufwendig ist. Drittens hängen viele Vermögensverwaltungsfirmen ganz vom Gründer ab. Sobald er sich altersbedingt zurückzieht, hat die Firma oft auch keine Existenzgrundlage mehr.

Outsourcing – eine

Flut von Regulierungen überfordert

Der Umbruch im Private Banking macht den Vermögensverwaltern zu schaffen. Vor allem der rasch steigende Compliance-Aufwand droht sie zu überfordern. Abhilfe schaffen Outsourcing-Partner, die ungeliebte Aktivitäten übernehmen.

Ernes Gallarotti

Die weit über 2000 in der Schweiz tätigen unabhängigen Vermögensverwalter (UVV) haben es nicht leicht. Vor allem der Übergang des Schweizer Finanzplatzes zu einer Weissgeldstrategie, die Flut an neuen regulatorischen Vorgaben und ein rasant steigender Compliance-Aufwand schlagen auf der Kostenseite durch und machen Ein-Mann-Betrieben und kleineren Gesellschaften das Leben schwer. Ihnen fehlen die Ressourcen, um den vielfältigen Anforderungen zu genügen.

Probleme auslagern

Die schwierigere Lage der UVV, die in vielen Dimensionen jener der Privatbanken ähnelt, hat eine Reihe findiger Unternehmen auf den Plan gerufen. Diese fungieren für die UVV als Plattform, an die sie andocken und gewisse Aktivitätsfelder und Dienstleistungen auslagern können. Unterstützung su-

chen UVV vor allem, wenn es darum geht, Compliance-Anforderungen zu erfüllen. Weil das kaum ohne eine zeitgemässe, kostspielige IT-Infrastruktur möglich ist, besteht auch in dieser Hinsicht ein grosser Outsourcing-Bedarf.

Zu den Pionieren unter den Unternehmen, die Vermögensverwaltern ihre Dienste anbieten, gehört die seit gut einem Jahrzehnt tätige Aquila-Gruppe. Mittlerweile arbeitet sie über einen Franchise-Vertrag mit 58 UVV zusammen, an denen sie jeweils eine Minderheitsbeteiligung von 20% hält und in deren Verwaltungsrat sie vertreten ist. Aquila unterstützt die UVV in erster Linie in Fragen der Geldwäschereibekämpfung, der Compliance und des Risikomanagements. Daneben übernimmt sie administrative Aufgaben, kümmert sich um die Abwicklung von Sozialleistungen, führt die Buchhaltung, leistet Hilfe bei IT-Problemen oder pflegt den Kontakt zu Depotbanken und Behörden.

Weil Aquila seit 2012 im Besitz einer Banklizenz ist, kann sie auch als zusätzliche Depotbank für die angeschlossenen UVV walten. Das kommt jenen zugute, die bei anderen Depotbanken nicht mehr erwünscht sind – sei es, weil sie Kunden aus den «falschen» Märkten betreuen, mit Altlasten zu kämpfen haben oder zu wenig Vermögen verwalten und somit unattraktiv sind.

Aquila als Bank führt für die angeschlossenen UVV die Depots und Kon-