

## Vom Vermögensverwalter zum Finanzdienstleister

Die Vermögensverwaltung richtet sich zunehmend auf das Bedürfnis von Kunden aus, die kombinierte Dienstleistungen wünschen. Wer diesem Trend folgt, kann Wachstum generieren und den Margendruck auffangen. Allerdings erhöhen sich die organisatorischen Herausforderungen.



Die unabhängigen Vermögensverwalter (UVV) in der Schweiz stehen vor mannigfaltigen Herausforderungen. An der Kundenfront sorgt der seit Jahren geplante automatische Informationsaustausch für neue Rahmenbedingungen: Der Standort Schweiz verlor für gewisse ausländische Privatkunden an Attraktivität. An der Kostenfront machen die anziehenden regulatorischen Bestimmungen, die zunehmenden Anforderungen an die IT sowie die anspruchsvolleren Anlagemärkte zu schaffen.

Eine umfassende Angebotspalette erfordert Spezialistenwissen.

Fortsetzung auf Seite 32

### INVESTMENT HIGHLIGHTS DER CAT FINANCIAL PRODUCTS AG

#### CHF Bondalternative

- Open End Zertifikat (AMC) in CHF
- Täglicher Sekundärmarkt
- Track Record seit 2014:  
IRR: **+5.8% p.a.**  
Sharpe Ratio: 1.03



#### Fundamental Value in CHF & USD

- Open End Zertifikate (AMCs) in CHF & USD
- Täglicher Sekundärmarkt
- **Fundamental Ansatz Aktien weltweit**
- Track Record seit 2015:  
IRR: **+11.8% p.a. CHF** **+12.4% p.a. USD**  
Sharpe Ratio: 0.90 0.92



#### Biotech & Healthcare USD

- Open End Zertifikat (AMC) in USD
- Täglicher Sekundärmarkt
- **Healthcare & Biotech Global**
- **Manager: Bellevue Asset Management AG**  
(BB Adamant Team mit exzellentem Track Record)
- Live seit November 2015:  
IRR: **+0.05% p.a.**



#### Volatilität & Trendfolger in CHF

- Exchange Traded Product (ETP) in CHF
- Wöchentlicher Sekundärmarkt
- **Systematische Strategie: Volatilität & Trendfolger**
- Track Record seit November 2012:  
IRR: **+16.04% p.a.**  
Sharpe Ratio: 0.81  
Positive Monate: 64%



Besuchen Sie unser Online-Portal [www.catfp.ch](http://www.catfp.ch)

### Schweizer Kunden im Fokus

Die Statistik der Schweizerischen Nationalbank zeigt ein klares Bild: Die Vermögen der Wertpapierdepots in der Schweiz, die von ausländischen Privatpersonen gehalten werden, haben sich von 2007 bis Mitte 2017 von über 1000 Milliarden Franken auf unter 500 Milliarden Franken mehr als halbiert. Inzwischen bilden Schweizer Privatleute die wichtigste Kundengruppe: Nach der Finanzkrise von 2007/08 haben sie ihre Wertpapierdepots sukzessive wieder aufgebaut, und es dürfte nur eine Frage der Zeit sein, bis diese die früheren Rekordstände von mehr als 600 Milliarden Franken toppen.

### Auf Spezialistenwissen setzen

Klar ist, dass die Mehrzahl der UVV den Fokus auf inländische Kunden gerichtet hat. Doch um sich von der Konkurrenz abzuheben, kann noch spezifischer auf die Bedürfnisse dieser

Kundschaft eingegangen werden – zumal eine neue Generation, die tendenziell unternehmerischer und ganzheitlicher denkt, die Vermögenswerte weiterentwickelt. Sie investiert nicht nur in die Anlagemärkte, sondern beansprucht für sich und ihre Familien auch integrierte Versicherungs-, Vorsorge- und Nachfolgelösungen. Ausserdem benötigt sie wegen des komplexeren Steuerumfelds eine entsprechende Beratung. Oft sind weitere Dienstleistungen gefragt, beispielsweise treuhänderische und buchhalterische Services bis hin zum Managementsupport. Eine so umfassende Angebotspalette erfordert jedoch Spezialistenwissen.

### Erweiterte Dienstleistungsportfolios

Das heisst für die unabhängigen Vermögensverwalter, dass sie sich in teils neue Bereiche einarbeiten und darin weiterbilden müssen, um konkurrenzfähig zu bleiben. In den vergange-

nen Jahren haben viele Vermögensverwalter ihre Dienstleistungsportfolios ausgebaut und teilweise in separaten Business Units organisiert. Dies erlaubt und fördert die Serviceerbringung über die verschiedenen Business Units hinweg. Dank einer solchen Organisation sind die einzelnen Geschäftsfelder und deren Prozesse auf die Bedürfnisse der Kunden ausgerichtet. Zudem kann jeder Bereich einzeln und damit effizienter auf die regulatorischen Anforderungen ausgerichtet werden.

Kristian Bader, COO swisspartners Gruppe

# Wenn Qualität ganz oben stehen soll – für Mieter und Investoren.

PSP Swiss Property – Geschäftsimmobilien Schweiz.

PSP Swiss Property gehört zu den führenden Immobiliengesellschaften der Schweiz. Die Lage und Qualität der Büro- und Geschäftshäuser, der umfassende Service für die Mieter sowie die umsichtige und nachhaltige Unternehmensstrategie machen PSP Swiss Property zu einem attraktiven Partner für Aktionäre und Mieter. Die Aktien der PSP Swiss Property AG sind an der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange kotiert (Symbol PSPN, Valor 1829415).

PSP Swiss Property AG · Kolinplatz 2 · CH-6300 Zug · Telefon 041 728 04 04 · [www.psp.info](http://www.psp.info)

p|s|p  
Swiss Property