

Den Bedürfnissen der Kunden folgen

VERMÖGENSVERWALTER Unabhängige Vermögensverwalter werden zum Finanzdienstleister – im Fachjargon «verbundenes Geschäft».

Markus Wintsch

Das Geschäftsmodell der unabhängigen Schweizer Vermögensverwalter (uVV) hat sich grundlegend verändert. Früher war eine teure Infrastruktur nötig, um Börsennews und Kurse in Realtime zu verfolgen, Analysen zu erstellen, akkurate Anlageentscheidungen zu treffen und sie an den Handelsplätzen umzusetzen. Auch Administration und Reporting waren aufwendig und wurden zum Teil sogar von Hand ausgeführt.

Heute können alle, auch Kunden, online die Börsenentwicklung verfolgen, Analysen und Meinungen einholen, Reportings einsehen oder konsolidieren. Robo Advisers helfen bei der Asset Allocation oder steuern das Portfolio gleich selbst. Als uVV den Markt «outzuperformen» und sich so zu differenzieren, ist noch schwieriger geworden. Ein ganzer Wertschöpfungsanteil des althergebrachten Modells des unabhängigen Vermögensverwalters ist weggebrochen.

Ein Vermögensverwalter sollte heute smarter als smart sein, um seine Existenz

zu rechtfertigen. Wichtig ist, die Marktlücke der Online-Anbieter zu kennen, um daraus Nutzen für die eigene Dienstleistung zu ziehen. Ein Privatanleger hat oft nicht genügend Zeit und Erfahrung, um die Börsen zu verfolgen und Chancen und Risiken zu analysieren. Die Aufgabe übernimmt ein Vermögensverwaltungsprofil, und je grösser sein Team von Spezialisten ist, desto mehr Möglichkeit hat er, auch Anlagenischen und -produkte zu betreuen und neue Ideen zu entwickeln.

SMARTER ALS SMART

Doch wer sich rein darauf konzentriert, stösst an Grenzen. Nationale und internationale Regulierungen haben immer mehr – teilweise komplexe – Implikationen für Vermögensanlagen, Immobilienbesitz, Steuern, Versicherung, Vorsorge und Nachfolgeplanung. Je umfangreicher die Vermögensstruktur ist und je komplexer die familiären und die unternehmerischen Verhältnisse einer Person sind, desto mehr Spezialwissen ist nötig, um diesen Anforderungen gerecht zu werden. Die wachsende Komplexität bietet aber auch Chan-

cen. Sie kann der uVV nutzen. Das Angebot optimieren und erweitern, indem man über die Vermögensverwaltung hinausgeht, ist das Ziel, sei dies, Steuererklärungen zu erstellen, Vorsorgevollmachten einzuholen oder die Pensionsvorsorgeplanung anzubieten. In internationalen Familiensituationen ist oft auch treuhänderische Unterstützung gefragt, mit Einbezug von Versicherungs- oder Trust-Lösungen.

Moderne Vermögensverwalter haben sich in Richtung Finanzdienstleister entwickelt und richten ihre Wertschöpfungspalette flexibel auf die Kundenbedürfnisse aus. «Verbundenes Geschäft» nennt sich das im Fachjargon: dem Kunden möglichst viele Aufgaben abnehmen und aus einer Hand betreuen, damit er sich auf seine Kernkompetenzen konzentrieren kann.

«Einmannbetriebe», wie sie gängig waren, können solch umfassende Aufgaben heute nicht mehr bewältigen. Es braucht grössere, gut ausgebildete Teams mit Generalisten und Spezialisten mit solidem Know-how sowie Zugang zu einem breiten Netzwerk. Entsprechend gewinnt die laufende Weiterbildung der Kundenberater an Bedeutung. Auch die Anforderungen an die Compliance und die Infrastruktur nehmen laufend zu.

Selbstverständlich können etliche Funktionen ausgelagert werden, doch der Trend zu grösseren uVV-Strukturen wird

langfristig weitergehen. Mit der Grösse nehmen aber auch die Komplexität und der Druck zu, möglichst viele Gebiete samt ihren rechtlichen Voraussetzungen abzubilden und zu beherrschen.

KUNDEN WISSEN LAUFEND MEHR

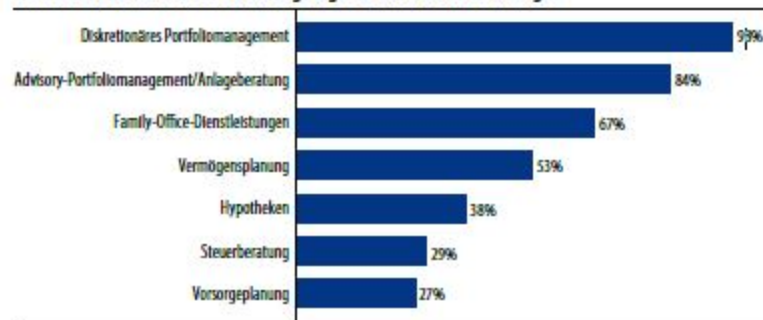
Auch der Kern der Aufgabe, die Vermögensverwaltung, ist gefordert. Die herkömmliche Asset Allocation mit klassischen Anla-

«Dem Kunden möglichst viele Aufgaben abnehmen und aus einer Hand betreuen.»

gen wie Obligationen und Aktien wird im aktuellen Tiefzinsumfeld und zunehmend volatilen Märkten von den Kunden hinterfragt. Vermögende Privatanleger diversifizieren sich in Richtung Privatmarktanlagen, Renditeimmobilien und Kunstinvestitionen. Es liegt auf der Hand, dass die Beratungs- und Verwaltungskompetenzen auf diese Bereiche auszudehnen sind.

Falls die Ansprüche der Kunden in einzelnen Fragen über das Know-how der Berater hinausgehen, müssen diese auf die ausgewiesenen Experten zurückgreifen können. Denn bei aller Komplexität: Was früher für den Vermögensverwalter galt, gilt heute auch für den modernen Finanzdienstleister: Schuster, bleib bei deinem Leisten.

Aktuelles Produkt- und Dienstleistungsangebot externer Asset-Manager



Quelle: Swisspartners / Grafik: FuW, swi

Markus Wintsch, CEO, Swisspartners