

Fokussierung auf Geschäftsfelder mit Wachstumspotenzial

Die Vermögensverwaltungsbranche hat es schwer. Aber es gibt durchaus Wachstumspotenzial. Stichworte sind Beratung, Individualisierung, regulatorisches Augenmass oder Transparenz im Produktdschungel. Von Sacha Fedier

Wer die Schlagzeilen, auch in der Fachpresse, liest, könnte glauben, es stehe ganz schlecht um die Schweizer Vermögensverwaltungsbranche. Diese selbst sieht die Situation gemäss einer Studie der Universität St. Gallen kritisch: Für die nächsten drei Jahre wird von einem Wachstum der verwalteten Vermögen von durchschnittlich nur 0,3% ausgegangen. Zudem wird erwartet, dass die Anzahl der unabhängigen Vermögensverwalter um 4% zurückgehen und ein starker Margendruck die Szene beschäftigen wird.

Das klingt nicht sehr ermutigend. Die positiven Zeichen sollten jedoch nicht übersehen werden, und es sind durchaus Wachstumsgebiete auszumachen. Es sind eigentliche Spannungsfelder, in denen die Basis für künftige Fortschritte gelegt werden kann – aber nur dann, wenn das Potenzial nicht durch eine Überregulierung verspielt wird.

Ordnung im Chaos

Es gilt, vier Spannungsfelder im Auge zu behalten. Das erste kann überschrieben werden mit «Ordnung in einer chaotischen Welt», das zweite mit «Individualisierung im Gegensatz zu Standardisierung». Beim dritten geht es um den Spagat zwischen Kundenbedürfnissen und Regulierung. Und eng damit verbunden ist das vierte Spannungsfeld, das Wachstum verspricht: das Bedürfnis des Kunden nach Transparenz und Führung im Produktdschungel.

Zu Ruhe oder Ordnung im Chaos: Aus Schweizer Sicht mag die Ruhe so gross nicht sein. Die Wende in Sachen

ist es, diesen Vorteil auch im Zeitalter des automatischen Informationsaustausches (AIA) zu nutzen.

Wie Kunden auf den AIA reagieren werden, muss sich weisen. Es gibt bekanntlich nichts Liquideres oder Flüchtigeres als Kapital. Für eine abschliessende Antwort ist es noch zu früh, da unklar ist, welche Länder am Datenaustausch partizipieren werden. Aus Kundensicht bleibt entscheidend, dass Privatsphäre und Datenschutz in unserem Land auch im Zeitalter des AIA wichtig bleiben und verteidigt werden.

Individualisierung als Chance

Wachstum verspricht auch die Individualisierung im Gegensatz zur Standardisierung und im begrenzten Ausmass auch zur Industrialisierung. In der globalen Vermögensverwaltung ist die Standardisierung die Devise. Der Boom der Exchange-Traded Funds (ETF) ist nur ein Zeichen dafür. Das Vermögensverwaltungsgeschäft in der Schweiz setzt hingegen, vielleicht weniger auf Stufe Grossbanken als auf Stufe Vermögensverwalter, in wesentlichen Teilen auf die Individualisierung. Die Fähigkeit der Schweizer Vermögensverwalter, individuelle Lösungen für ihre Kunden zu erarbeiten, trägt zur Attraktivität des Finanzplatzes bei. Und individuell heisst wirklich einzigartig und mit der notwendigen Liebe zum Detail. Die Individualisierung ist eine Chance und ein Wachstumsgebiet – vorausgesetzt, der Regulator macht den Vermögensverwaltern nicht durch zu viele Einschränkungen einen Strich durch die Rechnung.

Das letzte Spannungsfeld ist die Suche der Kunden nach Orientierung im Produktdschungel. Für sie ist es nicht einfach, die optimalen Produkte auszuwählen. Das Risiko danebenzugreifen – mit entsprechenden Konsequenzen in Bezug auf die Performance und die Steuerkosten des Portefeuilles – ist nicht zu unterschätzen. Die Schweiz kann als Finanzplatz punkten, indem sie diese Frage mit bewährter Seriosität und Kompetenz zum grössten Vorteil des Kunden angeht. Entscheidend bleibt die Beratung. Der Vermögensverwalter berät den Kunden und hilft ihm, die opti-

male Lösung mit Blick auf sein Domizilland zu finden. Wichtig ist, dass der Beratungs- und Handlungsspielraum der Vermögensverwalter nicht durch zu viele und unnötige regulatorische Vorgaben eingeschränkt wird.

Know-how als Trumpf

An Wachstumfeldern mangelt es nicht. Die politische und wirtschaftliche Stabilität in Kombination mit langjährigem Know-how in der Finanzbranche bleibt ein Trumpf. Nun gilt es, die Chancen optimal zu nutzen. Der Regulator ist

aufgerufen, die Wachstumspotenziale nicht durch zu viele Vorschriften einzuschränken. Denn man darf sich fragen, ob Gesetze aus der zentralistisch geführten EU, in der die Bürger vor sich selber geschützt werden sollen, in der Schweiz wirklich tel quel umgesetzt werden müssen. Regularien sind zweifellos wichtig. Aber wenn der Einzelne in seiner Selbstbestimmung nicht mehr respektiert wird, sondern sein Schicksal von oben herab bestimmt wird, verliert die Schweiz viel mehr als nur das Bankgeheimnis.

Sacha Fedier ist Chef von VT Wealth Management.

ANZEIGE

VORSORGE AUF DEN
PUNKT GEBRACHT

Pax

UNSERE BESITZER
REDEN UNS
DAUERND REIN
GLÜCKLICHERWEISE



Bei Pax haben die Kunden das Sagen. Aus einem einfachen Grund: Als Genossenschaft gehört Pax ihren Kunden. Und als Genossenschaft steht ihnen Mitsprache nach dem Prinzip der Kopfstimme zu. So ist sichergestellt, dass nur in ihrem Interesse gehandelt wird: unabhängig, transparent und nachhaltig. Sämtliche Gewinne bleiben im Unternehmen und kommen ausschliesslich unseren Kunden zugute. Das nennen wir Vorsorge.

www.pax.ch/Vertriebspartner

Die positiven Zeichen für die Vermögensverwalter sollten jedoch nicht übersehen werden, und es sind durchaus Wachstumsgebiete auszumachen.

Bankgeheimnis hat vieles verändert, und Schweizer Vermögensverwalter empfinden die Situation nicht als ruhig. Vom Ausland aus gesehen, ist der Eindruck ein anderer. Dass die Spannungen zwischen Ost und West in politischer und zwischen Nord und Süd in wirtschaftlicher Hinsicht gross sind und vielen unüberwindbar scheinen, ist offensichtlich.

Schweiz bleibt attraktiv

Die politische Unsicherheit in den USA verschärft die Situation zusätzlich. In diesem Umfeld bleibt die Schweiz mit ihrer relativen Ordnung und Stabilität attraktiv. Die grosse Herausforderung

Wachstumspotenzial bietet auch das Bauen einer Brücke zwischen Kundenbedürfnissen und der Regulierung, und zwar im Sinne von globalen Regeln und Standards. Das mag wie ein Widerspruch klingen. Aber wer die Regulierung in ihrer Tiefe und Breite wirklich versteht, kann sie den Kunden nicht nur erklären, sondern sogar zu ihrem Vorteil nutzen. Das trifft vor allem für den grenzüberschreitenden Verkehr in Steuerfragen zu, wo die internationalen Regeln und Standards rigoros eingehalten werden müssen. Der ausländische Kunde darf in seinem Domizilland keinerlei Probleme bekommen. Der regulatorische Overkill ist aber auch hier zu vermeiden.