

Freelancer-Modell für Vermögensverwalter

Montag, 17. Juni 2013 11:12

Der Zürcher Vermögensverwalter VT Wealth Management stellt seine Infrastruktur gegen Kommission zur Verfügung. Das Modell ist besonders für kleinere Vermögensverwalter attraktiv.

Die Zeiten auf dem Schweizer Finanzplatz sind nicht einfach – besonders nicht für die unabhängigen Vermögensverwalter, von denen es in der Schweiz gemäss Schätzungen des [Verbands unabhängiger Vermögensverwalter \(VSV\)](#) noch mehr als 3'000 gibt.

Allerdings befinden sich diese External Asset Manager (EAMs), wie sie Neudeutsch genannt werden, unter einem enormen Existenzdruck.

Existenzielle Überlebensfragen

Denn das regulatorische Umfeld, die verschärften Eigenmittelvorschriften, aber auch das Niedrigzins-Umfeld und der massiv gestiegene Konkurrenzkampf (Konsolidierung) machen ihnen gelinde gesagt das Leben schwer. Besonders betroffen sind dabei die ganz kleinen unabhängigen Vermögensverwalter, die ein paar Hundert Millionen Franken an Kundengeldern verwalten – besonders noch, wenn es Vermögen aus Westeuropa sind. Für diese EAMs stellen sich mittlerweile existenzielle Überlebensfragen.

Und das sind nicht wenige Akteure. Gemäss VSV betreuen knapp 80 Prozent der Mitglieder weniger als 250 Millionen Franken an Kundenvermögen. Das ist in etwa die kritische Masse, die es heute braucht, um überhaupt profitabel zu sein.

Weniger als 100 Millionen Franken

Doch es kommt noch schlimmer: Mehr als die Hälfte der gut 3'000 EAMs in der Schweiz verwaltet weniger als 100 Millionen Franken. Diesen unabhängigen Vermögensverwaltern dürfte es schon in den nächsten paar Jahren an den Kragen gehen, sofern sie nicht ein total ausgetüfteltes Geschäftsmodell haben – und das ist zumeist nicht der Fall.

Vor diesem Hintergrund hat der [Zürcher Vermögensverwalter VT Wealth Management](#), der zu den mittelgrossen Vermögensverwaltern zählt, unlängst ein neuartiges «Freelancer RM Modell» lanciert, wie Firmengründer und CEO **Thomas Fedier** (*Bild*) gegenüber finews.ch erklärt.

Zugang zu Infrastruktur

Einzelne Kundenberater (Relationship Manager, RM) oder auch ganze Teams von erfahrenen Beratern können sich der im Markt etablierten VT Wealth Management AG anschliessen und dabei ihre existierende Klientel weiter betreuen und auch neue Kunden akquirieren. Der RM bleibt also selbständig, erhält aber Zugang zu einer modernen System-Infrastruktur, zu professioneller Unterstützung im Administrationsbereich sowie im Portfolio-Management.

Darüber hinaus profitiert er von der Integration in regulierte Compliance-Prozesse, wie Fedier

Freelancer-Modell für Vermögensverwalter

Montag, 17. Juni 2013 11:12

weiter ausführt. Die VT Wealth Management stellt diese Dienstleistung gegen eine Kommission auf die eingenommenen Erträge zur Verfügung, wobei der Grossteil der Erträge beim Kundenberater verbleibt.

Erfolgreich gestartet

Bereits hätten sich eine Handvoll Kundenberater diesem Modell angeschlossen, berichtet Fedier und geht davon aus, dass angesichts des Umfelds noch mehr Bewegung in dieses Segment kommen dürfte.

Bereits offerieren auch diverse grössere Banken Modelle für unabhängige Vermögensverwalter, wie *finews.ch* auch schon berichtete. Dazu gehört etwa das Online-Netzwerk «[E-Merging](#)» der Genfer Bank Lombard Odier, die Plattform «[eamXchange](#)» der Credit Suisse oder das «[EAMNet](#)» der Bank Vontobel.

Haftungsdach oder Bankanschluss

Ein [Haftungsdach für unabhängige Vermögensverwalter](#) bietet zudem die Reuss Private Group und schliesslich ist auch die Zürcher [Aquila Group](#) im EAM-Bereich schon seit längerem tätig – seit geraumer Zeit sogar mit einer eigenen Bank.

Die 2008 gegründete VT Wealth Management gehört zu den mittelgrossen Vermögensverwaltern in der Schweiz. Seit Ende März 2011 steht es im alleinigen Eigentum des Managements. Sie ist auf die Betreuung in- und ausländischer Privatkunden in den Bereichen Vermögensverwaltung, -beratung sowie Vermögenskonsolidierung spezialisiert und bietet zudem Dienstleistungen für Family Offices an.