

# Ein Berufsstand mit diskretem Charme

## *Stark gefragte unabhängige Vermögensverwalter*

Von Thomas Fedier\*

Der unabhängige Vermögensverwalter versteht sich als Alternative zur Vermögensverwaltung durch eine Bank oder zur Selbstverwaltung. Die Wurzeln dieses Berufsstandes verlieren sich in der frühen Neuzeit. Die Branche, die in der Schweiz 2600 Gesellschaften zählt, erlebt derzeit einen überaus kräftigen Aufschwung.

Charles Dickens' Bestseller «David Copperfield» verdanken wir eine anschauliche literarische Vorstellung von der Figur des klassischen Vermögensverwalters. Mr. Wickfield verkörpert in diesem Buch die diskrete Institution, deren Rat die Klienten keineswegs nur in Vermögenssachen suchen. An ihn wandte sich David Copperfields Grosstante, Miss Betsey Trotwood, mit der Frage nach der besten Schule und anderen essenziellen Dingen für die weitere Lebensplanung. Insofern überschneiden sich die Arbeitsfelder eines Vermögensverwalters und eines Privatbankiers, wobei Letzterer zusätzlich den ganzen regulatorischen Ballast des Bankengesetzes mitzutragen hat.

### Keine Zulassungsbestimmungen

Im Gegensatz zu den Bankiers unterliegen die unabhängigen Vermögensverwalter keinen besonderen gesetzlichen Zulassungsbestimmungen. Das Vermögensverwaltungsgeschäft ist seiner Natur nach kein Bankgeschäft. Es bedingt keine Lizenz. Der Vermögensverwalter marschiert mit leichtem Gepäck.

Die selbständigen oder «unabhängigen» Vermögensverwalter – in der Schweiz sind es derzeit 2600 Gesellschaften – arbeiten aber keineswegs im regulierungsfreien Raum. Soweit sie einem der drei Standesverbände angehören, unterstellen sie sich den selbstaufgelegten Standespflichten. Dazu zählt die vorgängige Prüfung der zur Verwaltung angebotenen Gelder auf ihre Herkunft ebenso wie die Beachtung der gebotenen Sorgfaltspflichten im Umgang mit den anvertrauten Vermögen.

Der unabhängige Vermögensverwalter kann für sich geltend machen, im Allgemeinen weniger, dafür aber grössere Vermögen zu betreuen. Der Kundenberater einer Vermögensverwaltungsbank muss im Schnitt Portefeuilles im Gesamtwert von 500 Mio. Fr. betreuen. Die mittlere Vermögensgrösse liegt deutlich unter 2 Mio. Fr. Der unabhängige Vermögensverwalter arbeitet für weniger Klienten, dafür aber mit grösseren Mandaten. Weniger Klienten, weil neue in der Praxis nur auf Empfehlung aus seinem Kundenstamm auf ihn aufmerksam werden. Selbst grosse Partnerschaften unter den Vermögensverwaltern haben nicht die Mittel, systematisch «Branding» zu betreiben.

### Lebenslange Begleitung

Grösser sind die Vermögen nicht zuletzt infolge der langjährigen und intensiven Zusammenarbeit. Die genaue Kenntnis seines Klienten erlaubt dem unabhängigen Vermögensverwalter, sich wirklich individuell auf Psyche und Zeithorizont seines Mandanten einzustellen. Die Karriereplanung eines Vermögensverwalters endet

mit dem Schritt in die Unabhängigkeit. Er kann seine Mandanten also lebenslang begleiten. Damit kennt er sie auch besser. Gleichzeitig hat er mehr Zeit für sie als seine angestellten Kollegen. Das langfristig aufgebaute Vertrauen ist ein Fundament für die wechselseitige Beziehung und von unschätzbbarer Bedeutung. Diese strukturellen Vorteile geben ihm mehr Flexibilität. Er kann Marktchancen schneller nutzen und aufziehenden Risiken früher ausweichen als die in ein starres Schema eingebundenen Kundenberater der Vermögensverwaltungsbanken.

Die Arbeit des Vermögensverwalters zeichnet weiter die echte Autonomie bei der Wahl der Anlagevehikel aus. Ein unabhängiger Vermögensverwalter verkauft keine Produkte. Er bietet Lösungen für Anlageprobleme. Oder, wenn es keine Probleme sind, für einen erkannten Anlagebedarf. Aufgrund seiner unabhängigen Position ist er gefeit gegen die Versuchung, haus-eigene oder vom Haus aus kommerziellen Gründen favorisierte Produkte wie Investmentfonds, Hedge-Funds oder Private-Equity-Anlagen zu verkaufen. Er lebt nicht vom Produktverkauf, sondern von seiner Beratungsqualität.

Unabhängige Vermögensverwalter lassen sich mit sauber definierten Mandaten auch gezielt für Sonderaufgaben einsetzen. Beispielsweise um andernorts erteilte Mandate zu überwachen, die Performance anhand einer definierten Messlatte («Benchmark») zu beurteilen und um das Gesamtvermögen – einschliesslich Liegenschaften und Kunstbesitz – in liquide und illiquide Anlagen zu konsolidieren. Diese Mandate lassen sich ausbauen bis hin zur Führung von Family Offices, in denen der Vermögensverwalter die verschiedenen – in aller Regel international diversifizierten – Depotstellen überwacht, die einzelnen Anlage-mandate ausarbeitet, den Liquiditätsbedarf steuert und bei den Kosten für marktgerechte Vergütungen sorgt.

### Individuelle Lösungsansätze

Anders als zu Zeiten David Copperfields, in denen Erbgang oder Einheirat bestimmend für die Laufbahn waren, startet der Vermögensverwalter von heute seine berufliche Karriere meist in einer Bank. Mit dem Übergang in die Selbständigkeit wechselt er gleichzeitig auch die Front. Er ist nicht mehr länger den Interessen der Bank verpflichtet und dem Druck ausgesetzt, 120 bis 150 Basispunkte Marge zu erwirtschaften, was sich in der Praxis nur durch den gezielten Einsatz margenstarker Produkte erreichen lässt. Er vertritt vielmehr die Interessen seines Mandanten. Seinen Ruf erwirbt er sich neben seinem Flair für Märkte, Timing und Chancen oder Risiken nicht zuletzt dadurch, für ihn die besten Bedingungen auszuhandeln. Seine Marktkenntnis erlaubt ihm, die Leistungen und die Vergütungsansätze der Depotbank (oder der Depotbanken) nüchtern zu beurteilen. Seine Unabhängigkeit wiederum bietet dem Klienten die beste Gewähr für interessenwahrendes Handeln.

Diese Unabhängigkeit gibt dem Mandanten erst die Möglichkeit für die gewünschte Individualität. Sie erlebt ihre tägliche Bewährungsprobe bei der Auswahl der Anlagevehikel, nachdem Anlagestrategie und Zeithorizont für die nächsten Etappen definiert worden sind. Der

«Best in Class»-Ansatz wird gerne gepredigt, aber wie sieht es mit der Umsetzung in der Praxis aus? Welche Bank wechselt in ihren diskretionären Vermögensverwaltungsmandaten die Investmentfonds mit unterdurchschnittlichen Leistungen gegen kostengünstige Indexfonds aus? Hier bleibt der Ermessensspielraum auch nach der Umsetzung von Bestimmungen der EU-Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (Mifid) weiterhin sehr gross. Dass die Mifid-Regeln die Transparenz steigern, steht ausser Frage. Abschlusszeiten, ausführende Börse und die weiteren Modalitäten sind heute genau notiert. Die Verpflichtung zur Publizierung der Benchmark-Performances auf den Jahresabschlüssen dient ebenfalls der Leistungsbeurteilung. Übersichtlicher und einfacher zu interpretieren werden die Abschlüsse durch die Darstellung aller möglichen Weltindizes jedoch sicher nicht.

### **Mehr Transparenz**

Der Klient hat aber zuerst und vor allem Anspruch auf Klarheit, Übersichtlichkeit und maximale Transparenz. Kein seriöser Vermögensverwalter kann Performance garantieren, wohl aber die konsequente Respektierung der ethischen Anforderungen in der Ausübung seines auf Vertrauen beruhenden Geschäfts. Die Unabhängigkeit bietet eine gute Voraussetzung für die wünschenswerte Integrität und individuelle Wahrnehmung der Mandanten.

\* Thomas Fedier ist designierter CEO und Partner der VT Wealth Management AG in Zürich.

Mit freundlicher Genehmigung der Neuen Zürcher Zeitung