

YEARBOOK

20
20



Verband Schweizerischer Vermögensverwalter | VSV
Association Suisse des Gestionnaires de fortune | ASG
Associazione Svizzera di Gestori patrimoniali | ASG
Swiss Association of Wealth Managers | SAM



Bei der FINMA setzt Thomas Hirschi das FIDLEG um. Er sagt uns wie.

4



Der VSV freut sich über Zuwachs. Und stärkt so seine Position in der Branche.

12



So lebt man Partnerschaft. Vier Depotbanken geben Auskunft.

18

Editorial	3
Interview mit Thomas Hirschi, FINMA	4
AOOS	8
VSV	
Kurzporträt	10
In Zahlen	12
Mitglieder-Service	14
Tätigkeitsbericht	16
Partnermitglieder	18
Organisation	29
Ein Jahr im Zeichen von Corona	30

Impressum

Herausgeber: Verband Schweizerischer Vermögensverwalter | VSV

Gestaltung: furrerhugi. ag, Bern

Bilder Städte: Christof Schürpf Fotografie, Luzern

Titelbild: Genève, Sécheron

Editorial

Sehr geehrte Mitglieder
Sehr geehrte Kolleginnen und Kollegen
Sehr geehrte Partner

Die Corona-Pandemie hat die ganze Welt, jedenfalls die, die wir vor dem Ausbruch hatten, aus den Angeln gehoben. Seither kämpfen die Staaten und ihre Bevölkerung gegen das Virus. Wann wer wo zur Normalität zurückkehren kann, steht im Moment, in dem ich diesen Text schreibe, noch in den Sternen. Einzig die Länder, die mit Hochdruck zu impfen vermochten, können an nachhaltige Öffnungsschritte denken.



2021 kann unser Verband sein 35-Jahr-Jubiläum feiern. Am 16. Juni 1986 gründeten eine Handvoll Visionäre unseren Verband. Sie hatten erkannt, dass Unabhängigkeit nicht Einzelkämpfertum bedeutet, sondern dass sie und die Freiheit gemeinsam verteidigt werden müssen, wie es die Gründer schön zusammengefasst haben, als sie das 20-Jahr-Jubiläum feierten.

Anfang 2020 trat die neue Finanzmarktordnung in Kraft, welche die Anerkennung der Vermögensverwalter mit sich bringt. Dies hat auch Auswirkungen auf unseren Verband: Wir haben uns neu ausgerichtet, haben neue Statuten verabschiedet und unser Leistungsangebot verbessert. Wir wollen für unsere Mitglieder ein starker Partner sein und ihre Interessen in der Politik und gegenüber den Regulatoren bestmöglich vertreten.

2020 war geprägt durch die Pandemie, die zu massiven Verwerfungen in der Weltwirtschaft geführt hat. Es kam zu Panikverkäufen an den Börsen, viele Länder schnürten Rettungspakete von noch nie dagewesener Grösse. Doch gleichzeitig hat das Finanz- und Bankensystem die Herausforderungen gemeistert. Wer hätte zu Jahresbeginn die Prognose gewagt, dass Ende 2020 der Dow Jones sogar auf einem Allzeithoch abschliessen würde.

Vieles können wir lernen aus dieser Krise, vieles könnten wir besser machen. Doch auch wenn noch vieles abzuklären und zu analysieren ist, darf ich jetzt schon einen Schluss ziehen: In Krisen wird eine sichere und vertrauenswürdige Verwaltung des Vermögens nur noch zwingender. Wenn man mit ökonomischen Problemen zu kämpfen hat, will man nicht auch noch schlaflose Nächte haben, ob man sein Vermögen richtig angelegt habe.

Ich darf sagen, dass gerade die Vermögensverwalter in der Schweiz äusserst positive Rückmeldungen ihrer Kundinnen und Kunden entgegennehmen durften. Sie erhalten gutes Feedback nicht nur für ihre Professionalität und Kompetenz, sondern dürfen auch positive Wertungen verzeichnen, dass gerade die Schweiz als neutraler Finanzplatz besonders geschätzt wird. Das ist für uns als wichtiger Branchenverband, aber auch für unsere Mitglieder Ansporn genug, noch besser in unserer Profession zu werden.

Serge Pavoncello
Präsident des Verbands
Schweizerischer Vermögensverwalter

«Ich denke, dass es weiterhin zu Neugründungen kommen wird»

Thomas Hirschi, Leiter des Geschäftsbereichs Asset Management bei der FINMA, über erste Erfahrungen im Bewilligungsprozess für Vermögensverwalter, Beurteilungsgrundlagen für das grenzüberschreitende Geschäft und Lehren aus der Pandemie

«Wir haben rund 2500 Meldungen von Vermögensverwaltern und Trustees erhalten, die sich bis Ende der Übergangsfrist bewilligen lassen wollen.»

Vermögensverwalter werden von der FINMA aktuell als vollwertige Akteure aufgenommen. Wie sind die ersten Reaktionen?

Wir erhalten positive Reaktionen. Die Branche zeigt Verständnis gegenüber den Änderungen. Im Ausland ist es schon länger Usus, dass die unabhängigen Vermögensverwalter reguliert sind. Wenn die Schweiz nun nachzieht, sieht das die Branche als richtigen und notwendigen Schritt. Sie anerkennt, dass es auch ein Gütesiegel für ihre Tätigkeit darstellt. Damit sind Anerkennung und internationale Vergleichbarkeit verbunden. Natürlich hat die Branche auch Respekt vor den neuen Anforderungen etwa an die Organisation und das Kapital sowie vor den Kosten und Regeln, welche die Vermögensverwalter neu einhalten müssen.

Der Prozess ist in vollem Gang. Wo stehen Sie heute?

Wir haben rund 2500 Meldungen von Vermögensverwaltern und Trustees erhalten, die sich bis Ende der Übergangsfrist bewilligen lassen wollen. Wir haben den institutionellen und organisatorischen Rahmen vorbereitet. So sind Regulierungen und Folgeregulierungen in Kraft und wir haben fünf Aufsichtsorganisationen (AO) bewilligt, die für das neue System notwendig sind. Diese AO machen sich nun bereit für die Vermögensverwalter, die sich beaufsichtigen lassen wollen. Auf unserer Seite haben wir den Bewilligungsprozess festgelegt, der auf unserer Plattform digital abgewickelt werden kann. Insofern sind wir bereit. Was nun noch aussteht, ist die grosse Masse der zu bearbeitenden Gesuche.

Inwiefern?

Wir haben Anzeichen, dass sich die meisten Vermögensverwalter erst gegen Ende der Übergangsfrist, also Ende 2022, bewilligen lassen wollen. Die Branche ist frei, diese Frist bis zum Schluss zu nutzen. Ein Gesuch wird nicht anders beurteilt, ob es früh oder spät eingeht. Doch wenn alle gegen Ende der Frist auf uns zukommen, rechnen wir trotz kontinuierlichen Ressourcenaufbaus mit einem Anstieg der durchschnittlichen Bewilligungsdauer. Daher empfehlen wir jenen, die eine schnelle Bewilligung anstreben, frühzeitig ein Gesuch einzureichen.

Wie viele Lizenzierungsgesuche haben Sie bisher erhalten?

Wir haben fast hundert Gesuche erhalten und bisher 36 Institute bewilligt. Das ist bezogen auf die grosse Anzahl noch nicht viel. Es zeigt aber, dass es Vorreiter im Markt gibt, die den Schritt schnell machen wollten. Damit konnten wir den Bewilligungsprozess auch schon etwas breiter testen. Er funktioniert.

Wie viel Bearbeitungszeit rechnen Sie für ein Gesuch?

Das können wir zum jetzigen Zeitpunkt nicht sagen. Die Erfahrungswerte der rund hundert Gesuche reichen dafür nicht aus. Die Bewilligungsdauer wird je nach Komplexität und Risikobehaftung eines Instituts variieren. Darum wird sich auch die Bearbeitungsdauer teilweise stark unterscheiden. Was wir der Branche aber versprochen haben: Jeder, der ein Gesuch stellt, soll innerhalb von zwanzig Arbeitstagen eine erste Rückmeldung zum Stand seines Gesuchs und zu allfälligen Rückfragen erhalten.

Welche Empfehlungen können Sie zur Einreichung eines Gesuches machen?

Ein Gesuchsteller sollte sich vorgängig mit der für das eigene Geschäftsmodell geeigneten Organisationsform sowie den spezifischen Risiken auseinandersetzen. Wird dies selbstkritisch gemacht, beeinflusst das die Qualität eines Gesuchs markant positiv. Gerade die Auseinandersetzung mit den eigenen Risiken sehe ich als zentral an: Habe ich meine Risiken im Griff? Kann ich die neuen Gesetzgebungen anwenden? Wie kann ich die Vorgaben bei der Bekämpfung der Geldwäscherei einhalten? Diese Fragen gilt es bei der Erarbeitung des Gesuchs im Blick zu haben.

Nach welchen Kriterien beurteilen Sie die grenzüberschreitende Tätigkeit und ausländische Depotbanken?

Bei der grenzüberschreitenden Tätigkeit geht es insbesondere im Hinblick auf die Einhaltung der lokalen Vorschriften um den Nachweis der entsprechenden Kenntnisse und Prozesse im Umgang mit Kunden oder Gesellschaften mit Sitz im Ausland. Bezüglich ausländischer Depotbanken spielen vor allem die Art und das Domizil des Instituts und die Qualität der Regulierung vor Ort eine zentrale Rolle. Die Risiken sind erhöht, wenn der entsprechende Finanzplatz keine Gleichwertigkeit bezüglich Regulierung, Geldwäschereibekämpfung und Kooperation beim internationalen Informationsaustausch in Steuerfragen bietet. Je nach Konstellation und Risikobehaftung wird die FINMA auch eine Trennung der unabhängigen Kontrollfunktionen als notwendig erachten.

Der Bewilligungsprozess ist anspruchsvoll: Welche Auswirkungen erwarten Sie auf die Branche?

Bisher haben wir Kenntnis von rund 135 Instituten, die keine Bewilligung beantragen werden und somit aus dem Markt ausscheiden. Ich kann mir vorstellen, dass noch weitere Institute kein Gesuch stellen können oder wollen. Möglich ist aber auch, dass es zu Zusammenschlüssen kommen wird.

In der Vergangenheit wurde der Branche mehrfach ein nahes Ende prophezeit. Dagegen schrieb die NZZ kürzlich: «Totgesagte leben länger». Wie sehen Sie die Zukunft der Vermögensverwalter?

Es gab und gibt unterschiedliche Befunde. Ich nehme die Verhältnisse als eher stabil wahr. Ich denke, dass es auch weiterhin zu Neugründungen kommen wird. Unternehmerisch denkende Menschen, die das Handwerk bei einer Bank oder bei einem Institut lernen, sehen aufgrund von Veränderungen oder technologischen Entwicklungen immer wieder Nischen. Sie sehen das Potenzial, ein eigenes Geschäftsmodell effizient zu gestalten. Mit dieser Dynamik ist weiterhin zu rechnen. Aber es wird sicherlich auch zu Marktaustritten kommen.

Wie wird die FINMA die Eignung jedes einzelnen Geschäftsführers und Verwaltungsratsmitglieds eines Finanzinstituts überprüfen?

Auch hier gilt es, den Prozess effizient zu halten. Wir wollen die Anforderungen an Fitness und Properness genau, aber risikoorientiert überprüfen. Die Anforderungen an die Verantwortlichen steigen dort, wo das Geschäftsmodell komplexer und risikoreicher wird. Bezüglich Fitness geht es um die Erfahrung und die Eignung für die Aufgabe. Hier macht die bundesrätliche Verordnung Vorgaben, wie wir das zu überprüfen haben. Bei der Properness steht der Leumund im Fokus. Diesen werden wir mit den klassischen Checks prüfen.

Bereits wird moniert, die Bearbeitung der Gesuche verlaufe zu gemächlich. Wie sehen Sie das?

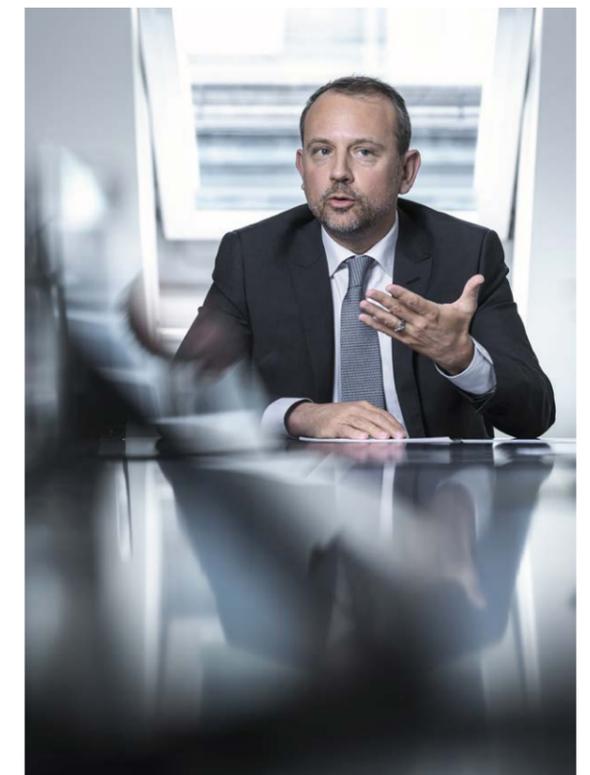
Ich kann hier nur noch einmal darauf hinweisen, dass die Bearbeitung der Gesuche stark von der Komplexität und der Risikobehaftung im Einzelfall abhängt. Wir haben uns bemüht, die Grundsatzfragen zu klären, die Prozesse aufzusetzen und so Beurteilungsgrundlagen im Vorfeld zu erarbeiten. Wir möchten aber die Eintrittshöhe hochhalten, da die Anerkennung als Gütesiegel dienen soll, was im Interesse der Branche liegt. Wer korrekt arbeitet, gewinnt, wenn der Standard gegenüber dem Ausland als gleichwertig wahrgenommen wird. Darum werden wir bei komplexeren und risikoreicheren Geschäftsmodellen nachfragen, was den Zeitbedarf erfahrungsgemäss erhöht.

Fintech-Unternehmen setzen grosse Hoffnungen in eine digitale Vermögensverwaltung: Wie beurteilen Sie das Potenzial von Automatisierung und künstlicher Intelligenz für die Vermögensverwalter?

Das Potenzial im Zusammenhang mit der Digitalisierung und Automatisierung erachte ich als sehr hoch. Einerseits ergeben sich Möglichkeiten für die Effizienzsteigerung der Unternehmungen beispielsweise aufgrund von Auslagerungen von Prozessen an spezialisierte Dienstleister oder aufgrund der Optimierung der internen Abläufe mit Hilfe neuer Technologien. Andererseits kann durch den Einsatz von Fintech auch für den Kunden ein Mehrwert geschaffen werden, z.B. bei Analysetools oder der Unterstützung seiner Handelsaktivitäten.

Wie geht die FINMA damit um, in Zukunft stärker mit Technologie-Fragen konfrontiert zu werden?

Wir investieren schon länger in unser Know-how in diesem Bereich und haben dazu auch einen Fintech Desk aufgebaut. Hier werden neue Technologien und Modelle studiert, um wichtige Erkenntnisse für zukünftige Innovationen zu gewinnen. Zudem haben wir eine Fachstelle zu Cybersecurity geschaffen.



Vor Ihrer jetzigen Funktion haben Sie in Abu Dhabi für die Aufsichtsbehörde gearbeitet. Was sind die Unterschiede zwischen den beiden Finanzplätzen?

Die Schweiz verfügt über einen reifen Finanzmarkt, der sehr stabil ist. Dagegen ist Abu Dhabi ein aufstrebender, junger Markt. Dennoch sehe ich Gemeinsamkeiten: Beide Länder unterstützen neue Technologien und wollen diese offen und neutral behandeln. Und beides sind Finanzmärkte, die Dienstleistungen aus und gegenüber dem Ausland nicht unterbinden. Was ich für beide auch als grosse Chance sehe.

Die Corona-Pandemie hat Spuren in Gesellschaft, Politik und Wirtschaft hinterlassen: Welche Schlussfolgerungen ziehen Sie für die Schweiz?

Einerseits konnten wir feststellen, dass unser Finanzmarkt trotz der Pandemie gut funktioniert hat. Es zeigte sich insbesondere, dass sich die Vorgaben bezüglich höherer Kapitaldeckung bei den Instituten als Resultat der letzten Finanzkrise bewährt haben. Die Pandemie hat uns andererseits aber auch die Grenzen in der virtuellen Zusammenarbeit aufgezeigt. Gerade in der Aufsicht sind persönliche Kontakte wichtig. Ohne direkte Gespräche ist es schwierig, ein Gespür für das Gegenüber und dessen Anliegen zu entwickeln. Wir sind in der Schweiz zwar bisher wirtschaftlich recht gut durch die Pandemie gekommen. Dennoch sind wir alle mit mehr Ungewissheiten konfrontiert: Wie wird es weitergehen mit der Wirtschaftsentwicklung? Welche Spuren hinterlässt die Pandemie? Weitere Disruptionen in der Weltwirtschaft sind nicht ausgeschlossen.

Eine persönliche Frage zum Schluss: Wer verwaltet Ihr Vermögen?

Ich habe kein Mandat vergeben und erledige noch immer alles persönlich.

«Das Potenzial im Zusammenhang mit der Digitalisierung und Automatisierung erachte ich als sehr hoch.»

Gibt es erste Erfahrungen aus dem Bewilligungsprozess?

Wir haben festgestellt, dass Gesuchsteller teilweise den Aufwand oder den allfälligen Anpassungsbedarf der Organisation unterschätzen. Auch hier empfehlen wir, für den Prozess genügend Zeit zu veranschlagen. Die Bearbeitungsdauer hängt auch stark von der Vorbereitung des Gesuchs, der Komplexität des Falls und von der Geschwindigkeit, mit der ein Gesuchsteller auf die Nachfragen der FINMA reagieren kann, ab.

Wie unterscheiden sich die Gesuche betreffend Komplexität und Risiko?

Wenig Komplexität beobachten wir bei einfachen, sehr fokussierten Geschäftsmodellen. Komplexer werden die Geschäftsmodelle, wenn Dienstleistungen wie Vorsorgeleistungen oder kollektive Kapitalanlagen angeboten werden. Mehr Risiko finden wir auch bei Vermögensverwaltern, die eine geographisch breiter gestreute Kundschaft haben, also wenn es einen starken Anteil an grenzüberschreitender Tätigkeit gibt oder das Institut mit ausländischen Depotbanken zusammenarbeitet. In diesem Fall müssen wir herausfinden, ob diese Banken und deren Finanzplatz gleichwertige Regeln in der Geldwäschereibekämpfung haben und anwenden und ob sich daraus Risiken für den Gesuchsteller ergeben. Weiter können zum Beispiel auch der Einsatz eigener Anlageinstrumente wie beispielsweise strukturierte Produkte oder Fonds oder die systematische Entgegennahme von Entschädigungen von Dritten zu Interessenskonflikten und Risiken führen. Generell gilt für uns: Je mehr zusätzliche Faktoren auftauchen, desto komplexer wird der Fall und desto mehr Zeit ist für die Bearbeitung zu veranschlagen.

Die SRO VSV ist Geschichte

Von der SRO VV zur AOOS

Gestartet mit rund 170 angeschlossenen Vermögensverwaltern im Mai 1999, geschlossen mit 0 Mitgliedern nach dem Übertritt von 711 Gesellschaften zur SRO AOOS. Diese nüchternen Zahlen markieren Anfang und Ende der Selbstregulierungsorganisation des VSV. Nach mehrjähriger Planung und im Hinblick auf die neue Regulierungswelt nach FIDLEG und FINIG hat der VSV nach fast 22 Jahren seine Tätigkeit als Selbstregulierungsorganisation im Sinne des GwG beendet. Die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht FINMA hatte während Jahren beanstandet, dass der VSV eine Doppelrolle innehat und als Branchen- und Berufsverband Einfluss auf die Politik nimmt, während er gleichzeitig als Aufsichtsträger tätig ist. Über die Jahrzehnte ist vergessen gegangen, dass es der Gesetzgeber bei der Schaffung der Geldwäschereiaufsicht durch das GwG als völlig natürlich erachtet hatte, dass Branchen- und Berufsverbände SRO gründen und betreiben. Jedenfalls ist der VSV der letzte Branchenverband, der seine SRO nun rechtlich verselbständigt hat.

Der VSV ist zwar alleiniger Aktionär der AOOS – Schweizerische Aktiengesellschaft für Aufsicht und stellt eine Minderheit im Verwaltungsrat, hat sich aber vor allem in seiner Rolle als Branchen- und Berufsverband der unabhängigen Vermögensverwalter in der Schweiz jeglicher Einflussnahme auf die Aufsichtstätigkeit der neuen SRO zu enthalten. Auch in Bezug auf die Mitglieder hat sich beim neuen SRO-Anschluss Grundlegendes geändert: Waren sie bislang «Mitglieder der SRO», so sind sie heute nur noch Vertragspartner ihrer SRO. Wer zur Organisation der SRO massgeblich etwas beitragen will, muss weiterhin Mitglied des VSV sein.

Rechtlich verbessert hat der Gesetzgeber die Situation der SRO-Angeschlossenen aber insoweit, als ein Rechtsanspruch für diejenigen besteht, welche die Anschlussbedingungen erfüllen. Das gilt in Zukunft auch für die neue Aufsichtsorganisation der AOOS.

Dennoch verschärfte sich im letzten Betriebsjahr der SRO VSV der Trend, dass nicht wenige Vermögensverwalter, namentlich solche, deren Inhaber vor oder bereits im Rentenalter sind, kurz davorstehen, ihre Tätigkeit aufzugeben. So sind 2020 51 der SRO-angeschlossenen Mitglieder ausgetreten. Sechs Mitglieder wurden ausgeschlossen, weil sie ihren Betrieb ohne Kündigung der Mitgliedschaft im Laufe des Jahres aufgegeben hatten.

Operative SRO-Tätigkeit

Zukunftsorientierung als Richtschnur

Die primäre Aufgabe der SRO-Tätigkeit war im Jahr 2020 die Ausrichtung auf die Zukunft. Dies bedeutete, den Abbau der bestehenden SRO-Strukturen vorzubereiten und durchzuführen. Gleichzeitig hiess das aber auch, die neuen Strukturen aufzugleisen.

Die bestehenden IT-Systeme mussten erneuert werden, damit die Datenbanken der SRO VSV auch für die zukünftige SRO AOOS nutzbar bleiben und die SRO-Funktionalitäten weiterhin genutzt werden können. Es waren möglichst viele SRO-Pendenzen zu erledigen, namentlich viele laufende Kontroll- und Sanktionsverfahren abzuschliessen. Die bisher in weiten Teilen von Verband und SRO gemeinsam geführten administrativen Strukturen und Prozesse mussten vollständig entflochten werden. Das bestehende Personal des VSV im SRO-Bereich musste sich nicht nur um den laufenden SRO-Betrieb kümmern, sondern auch die für den Aufbau der AOOS notwendigen zahlreichen Aufgaben wahrnehmen. Dabei waren die Herausforderungen gross. Die FINMA änderte die Spielregeln für kombinierte SRO und Aufsichtsorganisationen (AO) noch während des Bewilligungsverfahrens mehrfach. Zudem musste verdaut werden, dass die mit dem VQF eingegangene Partnerschaft zum Aufbau einer gemeinsamen AO nach Einreichung des Bewilligungsgesuchs scheiterte. Über Nacht sahen sich die Verantwortlichen des VSV vor der Situation, den mit einem Partner geplanten Aufbau ganz alleine stemmen zu müssen, logistisch und finanziell. Und das mitten im ersten Corona-Lockdown.

Mit ausserordentlichem Effort konnte das zunächst fast unmöglich Scheinende dennoch geschafft werden. Im November 2020, rund drei Monaten verspätet, konnte die AOOS – Schweizerische Aktiengesellschaft für Aufsicht als einzige gesamtschweizerisch aufgestellte SRO nach dem GwG und AO nach dem FINMAG den Betrieb unter der Leitung von Ralph Frey, dem früheren Niederlassungsleiter Zürich des VSV, und Roberta Poretti-Schlichting, der früheren Niederlassungsleiterin Tessin des VSV, an den Standorten Zürich, Lugano und Genf den Betrieb aufnehmen. Damit wurde die wichtigste Voraussetzung für die Einstellung des SRO-Betriebs des VSV per Ende 2020 geschaffen.

Revidiertes Reglement betreffend die Prävention und Bekämpfung von Geldwäscherei und Terrorismusfinanzierung

Das bereits im Vorjahr vorbereitete neue Reglement betreffend die Prävention und Bekämpfung von Geld-

wäscherei und Terrorismusfinanzierung konnte per 1. Juli 2020 in Kraft gesetzt werden. Hauptsächliche Neuerung ist der Verzicht auf eigene Regeln im Bereich der Konkretisierung der geldwäschereirechtlichen Sorgfaltspflichten. Neu gelten, wie dies für Vermögensverwalter mit FINMA-Bewilligung ohnehin der Fall sein wird, die entsprechenden Bestimmungen der GwV-FINMA. Inhaltlich beschränkt sich das neue Reglement auf Ergänzungen und Präzisierungen der Verordnungsbestimmungen. Mit der Umsetzung dieses Reglements sind die SRO-angeschlossenen VSV-Mitglieder bereits bestens auf die zukünftige Ordnung vorbereitet. Es gelten dieselben Bestimmungen, welche auch für der SRO AOOS angeschlossene Finanzintermediäre gelten. Ebenso wenig werden unter einer FINMA-Bewilligung andere oder sogar weitergehende Regeln gelten.

Bereits zu Ende des Vorjahres hatte die Geschäftsleitung SRO beschlossen, für Verstösse gegen Bestimmungen der Standesregeln, welche strenger sind als das FIDLEG, keine Sanktionen mehr auszusprechen. Dies gilt namentlich für die Honorarobergrenze und das absolute Verbot, Gelder und Finanzinstrumente für Kunden in eigenem Namen zu halten. FIDLEG kennt in diesen Bereichen keine Verbote, sondern setzt hier mit einem risikobasierten Ansatz an, was für Vermögensverwalter, die solche Geschäfte tätigen, zu erhöhtem internem Regelungs- und Kontrollaufwand führt.

Verlängerung der Fristen zur Einreichung der Prüfberichte

Bedingt durch den im März 2020 vom Bundesrat angeordneten Lockdown infolge der Corona-Pandemie, hatte die Geschäftsleitung SRO im April 2020 beschlossen, die am 30. Juni 2020 für die meisten Mitglieder ablaufende Frist zur Einreichung der Prüfberichte betreffend das Geschäftsjahr 2019 bis zum 30. September 2020 zu verlängern. Die Mitarbeitenden unserer Mitglieder und ihre Prüfgesellschaften sollten keinen unnötigen Risiken ausgesetzt werden. Die Mehrheit der VSV-Mitglieder verfügte nicht über die nötige technische Infrastruktur, welche eine Durchführung der meisten Prüfungsarbeiten «online» ermöglicht. Die Führung «analoger», d. h. physischer Kundendossiers ist immer noch die Regel bei Vermögensverwaltern, da die Betriebsgrösse den Betrieb von IT-Systemen, welche den gesetzlichen Anforderungen genügen, nicht erlaubt.

Eine überwiegende Mehrheit der Prüfer und Mitglieder hat von dieser Möglichkeit Gebrauch gemacht. Entsprechend war bis zum Jahresende ein massiv grösserer Teil der Prüfberichte als in den Vorjahren noch nicht ausgewertet. In der Sommerpause wurde intensiv am Aufbau der neuen SRO gearbeitet, anstatt wie in den Vorjahren Prüfberichte abzuarbeiten. Der so entstandene Pendenzenberg musste der AOOS übergeben werden. Die Mit-

arbeitenden der neuen SRO haben diese Aufgabe unter vollständiger Entlastung des VSV übernommen. Die AOOS wird die Prüfberichte auswerten, allfälligen Beanstandungen nachgehen und wo notwendig auch Sanktionen aussprechen.

Weitergeltung der Standesregeln bis Ende 2021

Auch wenn das FIDLEG, welches die beruflichen Verhaltensregeln nun abschliessend für alle Finanzdienstleister regelt, am 1. Januar 2020 in Kraft getreten ist, gelten die Standesregeln für die Ausübung der unabhängigen Vermögensverwaltung bis zum Ablauf der zweijährigen Übergangsfrist am 31. Dezember 2021 für die VSV-Mitglieder weiter. Deren Einhaltung wird von der AOOS als neue SRO überwacht und kontrolliert. Bis Ende 2021 aber müssen sämtliche Pflichten, auch diejenigen, welche die Standesregeln nicht kannten, wie z. B. die Kundensegmentierung, vollständig umgesetzt sein. Durch die Unterstützung durch den VSV mit Musterdokumenten und Schulungen sind die Mitglieder hier auf gutem Weg.

Rekordtiefe Zahl von festgestellten Mängeln und Sanktionsverfahren

Die im Rahmen der ordentlichen Prüfungen über die Geschäftsjahre 2018 festgestellten Mängel bewegten sich auf rekordtiefem Niveau. Nur bei 80 Mitgliedern stellten die Prüfer Mängel fest, vorwiegend bei technischen Aspekten der geldwäschereirechtlichen Sorgfaltspflichten (z. B. geringfügig unvollständige Angaben zu Kunden, Kontrollinhabern und wirtschaftlich Berechtigten). Fast alle Mängel konnten von den Mitgliedern noch während der Prüfung behoben werden. Sanktionen wurden vor allem bei Verstössen gegen die Pflicht zur regelmässigen Weiterbildung im GwG-Bereich ausgesprochen.

Per Ende 2020 waren insgesamt zehn Sanktionsverfahren, bei denen die Ausfällung einer Sanktion (Konventionalstrafe oder Verweis) in Frage stand, noch nicht abgeschlossen. Diese Verfahren werden von SRO AOOS weitergeführt und zu einem Abschluss gebracht. Am Standesgericht waren per Ende 2020 keine Verfahren mehr anhängig.

Die letzten Beschlüsse

Die Geschäftsleitung SRO wurde per 29. Dezember 2020 vom Verbandsvorstand aufgelöst. Mit der Abwicklung der letzten Pendenzen wie Konstatierung der wirksamen Auflösung aller SRO-Anschlüsse, Verzicht auf die SRO-Bewilligung und die abschliessende Berichterstattung an den Vorstand und die FINMA wurde der Vorsitzende der Geschäftsleitung SRO beauftragt.

Inzwischen sind alle Pendenzen erledigt. Die SRO VSV ist damit definitiv Geschichte.

Nach 35 Jahren Verbandstätigkeit zum einfluss- reichen Player gereift

Dieses Jahr feiert der VSV sein 35-Jahr-Jubiläum. Im Jahrbuch zum 20. Geburtstag des Verbands beginnt die Chronik mit diesem Satz: «Am 16. Juni 1986 gründeten eine Handvoll Visionäre den Verband schweizerischer Vermögensverwalter. Sie hatten erkannt, dass Unabhängigkeit nicht Einzelkämpfertum bedeutet, sondern dass sie und die Freiheit gemeinsam verteidigt werden müssen.»

Aus einer Handvoll Visionären ist ein professioneller Verband geworden, der inzwischen wohl den grössten Teil der Vermögensverwalter repräsentiert. 754 Aktivmitglieder, 818 Einzelmitglieder und über 61 Partnermitglieder machen ihn zum Spitzenverband der Branche. Gemäss der letzten Zahlen der FINMA repräsentiert der VSV somit fast 40% aller Unternehmen, die in diesem Bereich in der Schweiz tätig sind und sich um eine Bewilligung durch die Aufsichtsbehörde bemühen. Sie machen den VSV letztlich zu einem einflussreichen Player, wenn es um die Vertretung der Branche geht.

Der VSV hat sich seit seiner Gründung kompromisslos für die Interessen der unabhängigen Vermögensverwalter eingesetzt und sich als deren Branchenverband etabliert. Die Mitgliedschaft beim VSV gilt als Gütesiegel für seriöse und qualitativ hochwertige Dienstleistungen im Bereich der Vermögensverwaltung. Denn Vermögensverwaltung ist Vertrauenssache. Unabhängigkeit, Kompetenz und Integrität sind dafür unabdingbare Voraussetzungen. Für diese Werte steht der Verband ein. Als einziger Branchenverband der unabhängigen Vermögensverwalter verfügt er über die Legitimation und Mittel, dem Finanzgewerbe in der Schweiz Gehör zu verschaffen.

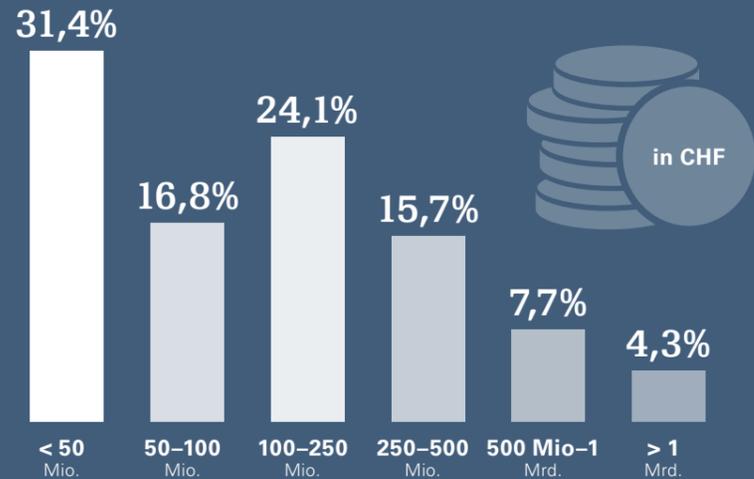
Im Grusswort zum Jubiläumsbuch ordnete der damalige Finanzminister Hans-Rudolf Merz die Bedeutung der Vermögensverwalter für die Schweiz knapp und präzise ein: «Diese ist beispielhaft für das schweizerische Unternehmertum, das von hoher Eigen- und Fremdverantwortung geprägt ist. Die Vermögensverwalter tragen in ihrem Beruf wesentlich zur Erhaltung der wirtschaftlichen Existenz ihrer Kundinnen und Kunden sowie zum Erfolg und Ansehen des Finanzplatzes Schweiz bei. Beides ist nur dank hoher Professionalität und grossem Vertrauen von Seiten der Anleger möglich.»

Freiheit im Sinne der Wirtschaftsfreiheit und Professionalität im Interesse der Kundinnen und Kunden stehen im Zentrum der Verbandstätigkeit des VSV.

Denn die Freiheit, in diesem Metier als unabhängiger Dienstleister tätig zu sein, ist nicht garantiert. Im Gegenteil: Sie stand schon mehrfach auf Messers Schneide. Nur der massive Widerstand des Verbands – und die effektive Interessenvertretung vor allem im Parlament, aber auch in der Verwaltung – ermöglicht die heute in Umsetzung begriffenen FIDLEG-/FINIG-Regelungen. Im Zuge dessen werden die Vermögensverwalter erstmals rechtlich anerkannt und ebenso wie die Banken durch die FINMA bewilligt.

Mit der neuen Finanzmarktordnung sind gleichzeitig auch Anforderungen an die Aus- und Weiterbildung der Vermögensverwalter verbunden. Diese neuen Bedingungen hat der VSV im Sinne der Sicherung der Professionalität der ganzen Branche unterstützt. Gleichzeitig aber auch erfolgreich dafür lobbyiert, dass diese Anforderungen KMU-tauglich bleiben. Dazu hat der VSV ein modulares Bildungsangebot konzipiert, das eine Brücke zwischen Theorie und Praxis schlägt und von renommierten Fachleuten eng begleitet wird.

Die Vermögensverwaltung in Zahlen



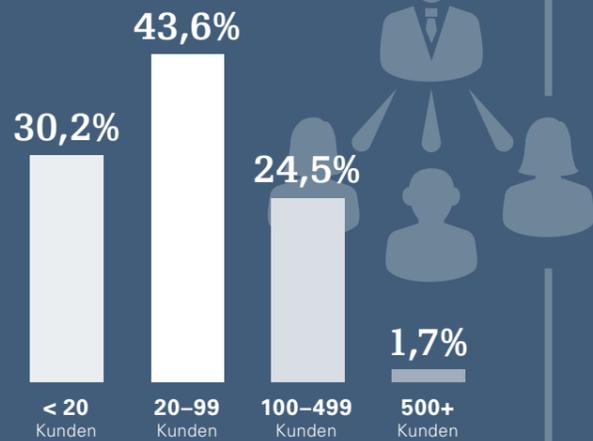
Auswertungsmethodik
Die Auswertungen basieren auf den Daten von 707 dazumal Aktivmitgliedern mit SRO-Anschluss. Die nachfolgenden Daten beziehen sich auf das Geschäftsjahr 2018, d. h. auf die Bilanzstichtage vom 31. Dezember 2018 bis zum 30. September 2019.

Assets under Management

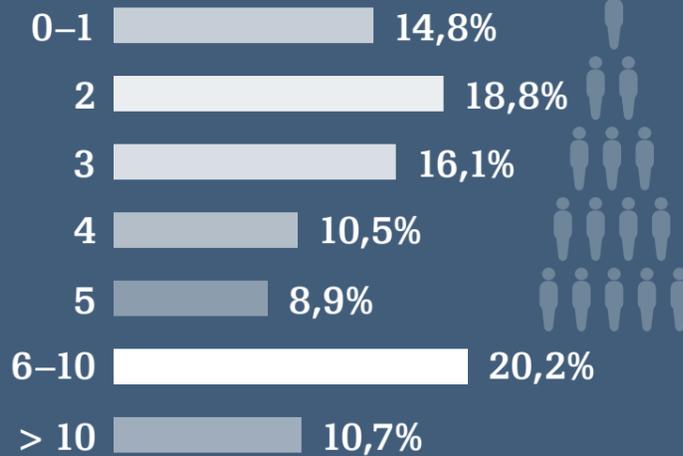
31,4% der VSV-Aktivmitglieder verwalten Kundenvermögen von weniger als CHF 50 Mio. und 12,1% Vermögen über CHF 500 Mio. Der Median ist gegenüber dem Vorjahr von CHF 106 auf 103 Mio. gesunken.

Anzahl Kunden

Beinahe drei Viertel der VSV-Aktivmitglieder haben im Rahmen ihrer finanzintermediären Tätigkeit weniger als 100 GwG-relevante Kundenbeziehungen. Weniger als 2% haben über 500 Kunden. Die Anzahl Kundenbeziehungen pro Unternehmen hat sich gegenüber dem Vorjahr im Schnitt von 44 auf 42 reduziert.



Anzahl Beschäftigte



89,3% der VSV-Aktivmitglieder haben bis zu zehn Mitarbeitende und gelten so gemäss Bundesamt für Statistik als Mikrounternehmen. Knapp die Hälfte der VSV-Mitglieder hat gar weniger als vier Mitarbeitende. Die durchschnittliche Grösse der VSV-Mitglieder verändert sich kaum: Der Median pendelte in den letzten vier Jahren immer zwischen 2,5 und 4 Vollzeit-Äquivalenten. Ein dominanter Trend zu signifikant grösseren unternehmerischen Einheiten kann weiterhin nicht festgestellt werden.

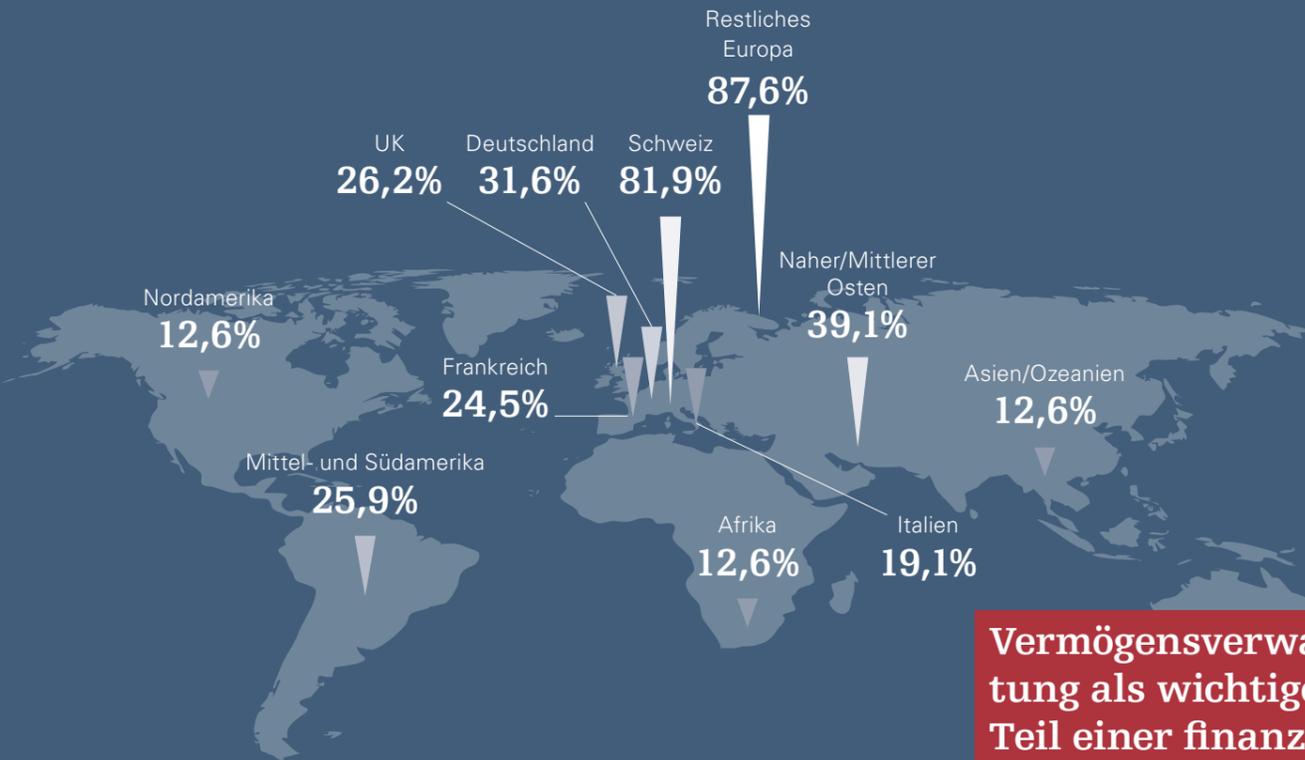
Anzahl Depotbankbeziehungen

VSV-Aktivmitglieder haben im Durchschnitt 3,4 Depotbankbeziehungen. Die drei meistgenannten Banken sind UBS, Julius Bär und Credit Suisse. Darauf folgen mit einigem Abstand Bank Vontobel, Pictet und Lombard Odier.



Geografische Kundenherkunft (Mehrfachantworten)

81,9% der VSV-Aktivmitglieder betreuen unter anderem auch Schweizer Kunden. Deutschland (31,6%), UK (26,2%) Frankreich (24,5%) und Italien (19,1%) sind die nächststärksten Länder in den Kundenstämmen. Ausserhalb von Europa verzeichnet der Nahe/Mittlere Osten den grössten Anteil (39,1%).



Vermögensverwaltung als wichtiger Teil einer finanzkräftigen Branche

Per Ende 2020 sind in der Schweiz 2124 Vermögensverwalter tätig.

Quelle: Eidgenössische Finanzmarktaufsicht FINMA

Die unabhängigen Vermögensverwalter in der Schweiz betreuen ein Vermögen von rund CHF 500 Mrd. und damit etwa einen Sechstel aller in der Schweiz verwahrten Vermögenswerte.

Quelle: Vertus de l'indépendance dans la gestion de fortune (2018), Julien Froidevaux

Der Finanzsektor in der Schweiz bietet rund 200'000 Vollzeitstellen an.

Quelle: Eidg. Departement für auswärtige Angelegenheiten EDA

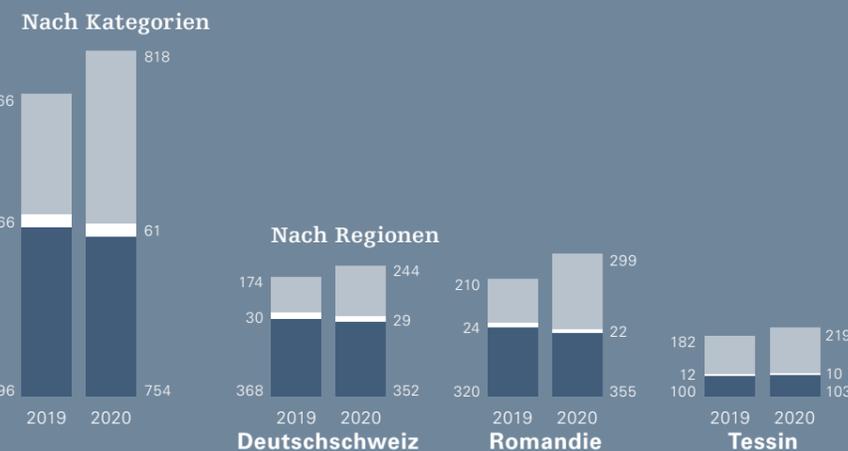
2019 erbrachte der Finanzsektor eine Bruttowertschöpfung von CHF 88,1 Mrd., was 12,5% der Gesamtwirtschaft entspricht.

Quelle: SwissBanking Schweizerische Bankiervereinigung

Die grenzüberschreitend verwalteten Privatvermögen haben zwischen 2014 und 2019 um CHF 310 Mrd. zugenommen.

Quelle: SwissBanking Schweizerische Bankiervereinigung

VSV-Mitgliederentwicklung



Aktivmitglieder
Aktivmitglieder sind natürliche und juristische Personen sowie Personengesellschaften, die als Haupterwerbstätigkeit Vermögensverwaltung betreiben.

Partnermitglieder
Partnermitglied können natürliche oder juristische Personen werden, die die Ziele des VSV unterstützen und Interesse für die Branche der unabhängigen Vermögensverwalter bekunden (z. B. Depotbanken oder Anwaltskanzleien).

Einzelmitglieder
Ende 2017 wurde das neue Modell der Einzelmitgliedschaft lanciert. Dieses sieht vor, dass neu alle Mitarbeitenden eines Vermögensverwaltungsunternehmens und Personen, die als unabhängige Vermögensverwalter gearbeitet haben und beruflich nicht mehr aktiv sind, Einzelmitglied des VSV werden können.

Vier Säulen als umfassenden Mitglieder-Service

Der VSV will seinen Mitgliedern ein starker Partner sein. Er vertritt die Interessen seiner Mitglieder bei Regulatoren und Aufsicht, er berät sie in juristischen Fragen, er sorgt für bedarfsgerechte Aus- und Weiterbildung und er hilft ihnen, in der Geschäftsführung auf die richtigen Dienstleistungen zu setzen.

VSV Advocacy – für eine starke Stimme in Bern

Der VSV ist aufgrund seiner starken Basis unter den Vermögensverwaltungsgesellschaften, aber auch dank Einzel- und Partnermitgliedern zweifellos der Spitzenverband der Branche. Die KMU-freundlichen FIDLEG-/FINIG-Gesetzgebungen gehen vor allem auf die effektive Wahrnehmung der Interessen durch den VSV zurück.

Nach der Übertragung seiner SRO-Funktionen in eine neue Aufsichtsorganisation, konzentriert sich der VSV künftig voll und ganz auf die Interessenvertretung der Branche. Somit erhält der institutionalisierte Austausch des Verbands mit der FINMA, den Behörden und der Politik eine noch grössere Bedeutung. Wie das auch für die privilegierten Kontakte zu anderen Akteuren des Finanzplatzes – insbesondere zu den Banken – gilt.

Die Regulierungswelle, von der die Vermögensverwalter betroffen waren, ist zwar grösstenteils abgeschlossen. Doch sind etwa die Überarbeitung des KAG und die x-te Revision des GwG in Gange. Andere strategische Achsen betreffen den Vormarsch neuer Technologien in der Branche. Fragen zur Harmonisierung, Standardisierung und Datenportabilität stehen im Hinblick auf einen innovativen, nachhaltigen und vernetzten Finanzplatz derzeit im Zentrum.

VSV Legal Support – kompetente Beratung für Mitglieder

Der VSV berät seine Mitglieder während der Implementierungsphase der neuen Finanzmarktordnung aus FIDLEG/FINIG bis zum Ablauf der Übergangsfristen und der Einreichung ihres Genehmigungsantrags bei der FINMA und darüber hinaus.

Zudem stellt der VSV seinen Mitgliedern auch in anderen, für sie relevanten Bereichen wichtige Unterlagen zur Verfügung. Der VSV zieht dazu auch Anwälte, Experten oder sonstige Spezialisten aus dem Partnernetzwerk bei. Der Verband arbeitet ferner mit den Depotbanken

zusammen, um die Interessen seiner Mitglieder wahrzunehmen und ihre praktischen Belange abzudecken.

So unterstützt der VSV die Mitglieder bei der Umsetzung und Überwachung der regulatorischen Bestimmungen und Rechtsvorschriften. Er stellt Informationen, Standarddokumente und Organisationshandbücher zur Verfügung und organisiert Schulungen. Schliesslich ermöglicht die Partnerschaft mit der Ombudsstelle OFS OMBUD FINANZEN SCHWEIZ den Mitgliedern den Anschluss an eine solche Stelle, wie sie die neue Finanzmarktordnung fordert.

VSV Training – Brücke zwischen Theorie und Praxis dank der Weiterbildungsplattform

Im Hinblick auf das Inkrafttreten von FIDLEG/FINIG startete der Verband im Oktober 2019 seine neue Aus- und Weiterbildungsplattform. Das Rahmenprogramm, das mit Weiterbildungszertifikat abgeschlossen wird, ist speziell auf die Bedürfnisse von Vermögensverwaltern zugeschnitten. Der Verband hat ein Netzwerk akkreditierter Dienstleister aufgebaut, die bezüglich Format und Inhalt ein vielseitiges Weiterbildungsspektrum abdecken. Die Plattform dient gleichzeitig als Partnernetzwerk mit den Schweizer Hochschulen, indem sie eine Brücke von Finanzwelt zu Wissenschaft schlägt.

So können Führungskräfte, die die Teilnahmebedingungen erfüllen, die neuen regulatorischen Anforderungen zu Aus- und Weiterbildung vollumfänglich erfüllen und gleichzeitig ein flexibles Bildungsumfeld nutzen. Das Angebot steht auch Angestellten von Mitgliedsfirmen offen.

VSV Solutions – geprüfte Lösungen für das Tagesgeschäft

Eine wichtige Kompetenz, die der VSV zugunsten seiner Mitglieder einbringen will, ist die Unterstützung in der Geschäftsführung. Der Verband zeichnet sich dadurch aus, dass er Mitglieder von sehr unterschiedlicher Grösse und Typologie organisiert. Daher gilt die Philosophie, Lösungen und Leistungen anzubieten, die alle Mitglieder unabhängig von ihrer Grösse, Sprachregion und ihrem Geschäftsmodell ansprechen.

Die Auswahl der Produkte und Dienstleistungen ist auf die Anforderungen in der Vermögensverwaltung ausgerichtet, vor allem in den Bereichen Verwaltung, Risikokontrolle, Performancemessung, Research, Analysen, Konsolidierung und CRM-Tools. Was die Versicherungs-

produkte betrifft, steht der VSV bereits in intensiven Verhandlungen mit AXA und Zurich (die bereits Haftpflichtversicherungen anbieten), um seinen Mitgliedern einen möglichst umfassenden Versicherungsschutz (Berufshaftpflichtversicherung, Directors Liability Insurance und Vertrauensschadenversicherung) zu wettbewerbsfähigen Konditionen anbieten zu können.



Genf, Quai Bezanson-Hugues

Tätigkeitsbericht 2020

Auch der VSV wechselt in den Digitalmodus

Wie viele andere Unternehmen und Organisationen musste sich auch der VSV im März 2020 mit dem vom Bundesrat verfügten Lockdown auf die neue Realität der Corona-Pandemie ausrichten.

Glücklicherweise hatte der Verband in den letzten Jahren mehrere Projekte zur Modernisierung der Arbeitsumgebung veranlasst, die sich nun als sehr nützlich und hilfreich erwiesen – von der Einführung der Internet-Telefonie bis zum Austausch von Servern durch Cloud-Lösungen.

Zur Umsetzung der Homeoffice-Pflicht beschafften die Geschäftsstellen zusätzliche Ausrüstung. Die Quintessenz am Schluss war eindeutig: Mit den zur Verfügung stehenden Tools können alle Präsenz-Aktivitäten durch Online-Prozesse ersetzt werden.

Ab Frühjahr 2020 hat der VSV alle physischen Sitzungen durch Zoom-/Teams-Calls ersetzt und Webinare zu Themen wie der Umsetzung der neuen Finanzmarktgesetze oder anderen fachlichen und aktuellen Themen in der Vermögensverwaltung durchgeführt.

Die Webinare, die den Mitgliedern angeboten wurden, waren ein grosser Erfolg. Es nahmen zwischen 150 und 450 Personen daran teil. Inzwischen ist klar, dass diese Alternativen nicht nur vorübergehend genutzt werden, sondern dauerhaft angeboten werden müssen, da sie den aktuellen Erwartungen und Bedürfnissen der Mitglieder entsprechen.

Beschlüsse der Generalversammlung machen Weg frei für Umsetzung der neuen Strategie

Vieles hat der VSV aufgrund der Massnahmen gegen die Pandemie im Jahr 2020 dazugelernt. Eine wichtige Erkenntnis darunter: Nicht jede Veranstaltung konnte online umgesetzt werden. Gemäss den VSV-Statuten musste die Generalversammlung 2020 zwingend physisch stattfinden, weil die Verbandsstatuten revidiert werden sollten. Die Sitzung wurde daher von der ersten Jahreshälfte auf September verschoben. In diesem Monat durften solche Veranstaltungen durchgeführt werden, weil die Ansteckungszahlen glücklicherweise etwas tiefer ausfielen.

Vor dem statutarischen Teil wurden den Mitgliedern im Kursaal in Bern Informationen der FINMA, der Aufsichtsbehörde AOOS und der Ombudsstelle OFS präsentiert. Anschliessend stimmten die Mitglieder dem grossen Richtungswechsel des VSV zu. Mit den neuen Statuten soll die neue Strategie, die in den vergangenen Jahren erarbeitet wurde, umgesetzt werden. Eine grosse Anzahl von Artikeln wurden angepasst oder aufgehoben. Dies reichte von der Änderung des Verbandszwecks und der Organisationsstruktur bis hin zur Anpassung der Mitgliedschaft an die nun geltenden, durch die neue Finanzmarktgesetzgebung definierten Realitäten.

Das Ende der SRO wird eingeleitet

Mit der Verabschiedung der Statuten durch die Generalversammlung wurde auch das andere grosse Projekt, das den VSV das ganze Jahr über beschäftigte hatte, abgeschlossen: Die Trennung von der SRO und die Gründung einer Aufsichtsorganisation durch die Schaffung der AOOS. Im letzten Quartal waren die aktiven Mitglieder eingeladen worden, sich der neuen Aufsichtsbehörde anzuschliessen, damit der VSV seine Selbstregulierungstätigkeit offiziell zum Jahresende 2020 beenden konnte.

Der VSV kann auf die Loyalität seiner Mitglieder zählen

Bis auf ganz wenige Ausnahmen beantragten alle aktiven Mitglieder einen Wechsel zur AOOS und blieben auch dem VSV als Berufsverband treu. Wie in den Jahren zuvor ist der Mitgliederabgang hauptsächlich auf solche Mitglieder zurückzuführen, die ihre Tätigkeit eingestellt haben. Die Zahl an neuen Mitgliedschaften blieb nahezu gleich, was vermutlich auf die Unsicher-

heiten des neuen regulatorischen Umfelds zurückzuführen ist. Infolgedessen sank die Nettzahl der aktiven Mitglieder um 5%.

Dagegen verlief die Entwicklung der Einzelmitgliedschaften, hier konnte der VSV einen Zuwachs von rund 45% verzeichnen, sehr erfreulich. Diese Mitglieder erhöhen die Repräsentationskraft des Verbandes als Berufsverband und stärken seine Rolle als Sprachrohr der ganzen Branche.

Abschliessend kann man anmerken, dass die Neugestaltung der Kategorie «Passivmitglieder» von den neuen «Partnermitgliedern» sehr gut aufgenommen wurde. Erfreulicherweise konnten insbesondere mehrere Partnerschaftsverträge abgeschlossen werden, die weit über eine einfache Mitgliedschaft hinausgehen.

Die vier Service-Säulen werden operativ

Während des Jahres 2020 musste die SRO noch auf viel Manpower zurückgreifen, dennoch konnte der VSV immer mehr Arbeitskräfte in die neuen Tätigkeiten lenken, um die Vier-Säulen-Strategie mit Leben und Inhalt zu füllen. Die Säule Advocacy stärkte die Verbindungen zur FINMA und zu den Banken. Die Aus- und Weiterbildung nahm mit der neukonzipierten Schulungsplattform und einem beeindruckenden Kursangebot richtig Fahrt auf, was sich in den hohen Teilnehmerzahlen deutlich zeigte. Auch die Unterstützung der Mitglieder im Bereich Legal Support lief auf Hochtouren. Hier war vor allem konkrete Hilfe zum Verständnis und zur Umsetzung von LSFin und LEFin gefragt. Dazu wurden den Mitgliedern viel Hilfsmaterial und zahlreiche Informationen geliefert und es wurden Webinare zu rechtlichen Themen durchgeführt. Schliesslich begann die Säule Solutions, ihre Dienstleistungen mit exklusiven Angeboten für Mitglieder zu bestücken und zu diversifizieren.



Lugano, Riva Vincenzo Vela

Als Partner auf Augenhöhe gemeinsam zum Erfolg

Vermögensverwalter und Banken sind natürliche Partner. Sie ergänzen sich und können einander in ihrem Geschäft im positiven Sinne beeinflussen. Im Wissen um die gemeinsamen Interessen pflegt der VSV seit Jahren ein sehr enges Verhältnis mit ausgewählten Partner-Banken. In den folgenden vier Beiträgen beantworten Repräsentanten, die bei den Instituten Julius Bär, Lombard Odier, UBS und Vontobel für die Beziehungen mit Vermögensverwaltern verantwortlich sind, Fragen zu den neusten Trends, den kommenden Herausforderungen und den Besonderheiten, die die Vermögensverwaltung gerade in der Schweiz zu einem äusserst wichtigen Wirtschafts- und Erfolgsfaktor machen.

Kurz: Sie können wichtige Einschätzungen von Fachleuten lesen, die Sie so nirgends derart kompakt vermittelt bekommen.



Nic Dreckmann
Head Intermediaries & Chief Operating Officer

Julius Bär

«Die Partnerbank muss verstehen, was die drängendsten Fragen und Anliegen der Intermediäre sind»

Wie beurteilen Sie die Entwicklung der Branche der unabhängigen Vermögensverwalter?

Die Branche wächst, und sie wird noch weiterwachsen, was die Anzahl der Kunden und die verwalteten Kundenvermögen betrifft. Vermögensverwalter haben eine Reihe von Argumenten, die für sie sprechen. Eines davon ist, dass sie sich stark spezialisieren können. Wer weiss, wie man sich in Nischenmärkten positioniert, ist ohne Zweifel im Vorteil. Entsprechend haben Vermögensverwalter jedes Interesse, diese Karte auszuspielen. Allerdings erfordert eine solche Spezialisierung auch Konsequenz und Disziplin. Sich einen Rahmen zu setzen ist gut, aber man muss ihn auch einhalten, um effizient und erfolgreich zu sein. Fokussierung ist das Mantra.

Was bedeutet die Spezialisierung für die Zusammenarbeit mit dem Partnerinstitut?

Vermögensverwalter sollten sich im Grundsatz über ihre Positionierung und das bevorzugte Profil ihrer Kunden im Klaren sein. Das hilft, sich nicht zu verzetteln. Wenn ein Vermögensverwalter mehrheitlich Millennial-Kunden hat, die sich im Börsenhandel gut auskennen, muss er vor allem in die Digitalisierung investieren. Wer einen eher traditionellen Kundenstamm hat, der an diskretionären Mandaten festhält, wird andere Prioritäten setzen. Auch das Steuerdomizil des Kunden ist äusserst relevant und entscheidet über die abzudeckenden Märkte. Steht einmal eine etablierte Strategie, ist es viel einfacher, sich für die Umsetzung mit den richtigen Partnern zusammenzutun.

Was sind ansonsten die grössten Herausforderungen für Vermögensverwalter?

Das sind ganz eindeutig die steigenden regulatorischen Anforderungen, die Digitalisierung und die sich schnell verändernden Märkte. Und wir leben in einer Welt, in der auch die Erwartungen der Endkunden, die über immer mehr Informationen verfügen, gross sind.

Wie unterstützen Partnerbanken die Vermögensverwalter in diesem Umfeld?

Nebst den klassischen Dienstleistungen als Depotbank und im Anlagebereich gibt es eine Vielzahl von Services, die Partnerbanken anbieten.

Oder für Wachstum ausserhalb der Schweiz benötigen die Vermögensverwalter einen entsprechenden Marktzugang. Hier können die Banken mit Infrastruktur, einem Netzwerk und Expertise vor Ort unterstützen. Schliesslich dürfte sich das Geschäftsmodell der Vermögensverwalter immer mehr in Richtung gesamtgesellschaftliche Beratung des Kunden über dessen ganzen Lebenszyklus entwickeln. Auch bei der Erweiterung des entsprechenden Dienstleistungsangebots kann die Partnerbank eine wichtige Rolle übernehmen.

Was zeichnet eine gute Zusammenarbeit zwischen einem Vermögensverwalter und einer Bank aus?

Nebst Vertrauen liegt der Schlüssel in der Nähe zueinander. Die Partnerbank muss verstehen, was die drängendsten Fragen und Anliegen der Intermediäre sind. Es liegt zwar an den Vermögensverwaltern, ihren Kunden einen hervorragenden Mehrwert zu bieten – mit den passenden Empfehlungen und dem richtigen Angebot. Doch gute Partner im Sinne einer Arbeitsgemeinschaft auf Augenhöhe werden gemeinsam Lösungen in den gewünschten Gebieten entwickeln, nach möglichen Stolpersteinen Ausschau halten und auch Best-Practices austauschen.

«Wenn ein Vermögensverwalter mehrheitlich Millennial-Kunden hat, die sich im Börsenhandel gut auskennen, muss er vor allem in die Digitalisierung investieren.»

Zum Beispiel?

Durch die erhöhten regulatorischen Anforderungen werden sich neue Branchenstandards etablieren und die Professionalisierung schreitet weiter voran. Die Branchenteilnehmer sind gefordert, Investitionen in effiziente Anlageprodukte, IT-Infrastruktur, Schnittstellen, Prozesse, Legal & Compliance zu tätigen, um den Anforderungen Rechnung zu tragen. Damit kommen Kernkompetenzen von Partnerbanken ins Spiel, die den Vermögensverwaltern zugutekommen können.

Weitere
Informationen





Laurent Pellet
Global Head of External Asset Managers



«Lombard Odier ist ein solider und vertrauenswürdiger Partner von Family Offices, Multi-Family Offices und externen Vermögensverwaltern»

Was ist die Philosophie der Lombard Odier Gruppe?

Wir haben 40 Finanzkrisen miterlebt und sind jeweils gestärkt aus ihnen hervorgegangen. Dies haben wir nicht erreicht, indem wir darauf gewartet haben, dass sie vorübergehen. Wir haben die Welt um uns herum analysiert und in neuen Bahnen gedacht. Mit visionärem Denken und Innovationskraft haben wir für unsere Kunden, aber auch für uns, eine neue Sicht auf die Welt erschaffen. Diese Fähigkeit und das Streben, immer wieder in andere Richtungen zu denken, garantiert uns Stabilität. Das spiegelt sich in den Jahresergebnissen 2020 der Gruppe wider: Dank solider Nettoneugelder sind die Kundenvermögen gegenüber dem Vorjahr um 6% auf CHF 316 Milliarden gestiegen.

Auf welchen Gebieten ist Lombard Odier External Asset Management tätig?

Lombard Odier ist ein solider und vertrauenswürdiger Partner von Family Offices, Multi-Family Offices und externen Vermögensverwaltern. Wir begleiten sie mit unserem Serviceangebot und unseren personalisierten Lösungen bei allen Entwicklungsschritten ihres Unternehmens, von der Gründung bis zur Übergabe. Wir arbeiten Hand in Hand mit externen Vermögensverwaltern, um Mehrwert zu schaffen – von Unternehmer zu Unternehmer seit über dreissig Jahren.

Wie schaffen Sie im aktuellen, sehr wettbewerbsintensiven Umfeld Mehrwert?

Damit wir uns im heutigen unberechenbaren wirtschaftlichen Umfeld behaupten können, müssen wir mehr denn je kreativ sein und uns neu erfinden. Steuer-effiziente Vermögensverwaltung, Digitalisierung des Onboarding-Prozesses, flexible und dynamische Verbindungsmöglichkeiten, hoch entwickelter Datenzugang und ganze Paletten von eBanking-Lösungen für Endkunden: All dies sind konkrete Lösungen für den Übergang zu einem digitalen Ökosystem, das gleichbedeutend mit Wachstum ist.

Inwiefern nimmt die Technologie in Ihrer Strategie eine zentrale Stellung ein?

Die Pandemie hat einerseits vieles, was bisher als gewiss galt, entkräftet, uns andererseits in manchen unserer Überzeugungen bestärkt. Bei Lombard Odier waren wir uns stets bewusst, welche entscheidende Rolle die Technologie in der Branche spielt und wie wichtig es ist, unsere eigene Bankplattform aufzubauen. Eine Plattform wohlgeartet, die von Anlageexperten für Vermögensverwalter entwickelt wurde und mit einer phänomenalen Rechenleistung ausgestattet ist, sodass sie ein praktisch unbegrenztes Universum von Instrumenten verarbeiten kann. Sie deckt zahlreiche Rechtsordnungen und die gesamte Palette der Front- und Backoffice-Dienstleistungen ab. Beispielsweise verfügen wir über umfassende Fähigkeiten im Steuerreporting.

Welche Innovation sticht momentan im Bereich der externen Vermögensverwalter heraus?

Im Jahr 2020 hat Lombard Odier an der Seite anderer bedeutender Akteure aktiv zur Entwicklung der Plattform Wecan Comply beigetragen, die auf Blockchain basiert und den administrativen Austausch zwischen Banken und Vermögensverwaltern vereinfachen soll.

Zum ersten Mal arbeiten miteinander konkurrierende Institute zusammen, um digitale Lösungen zum Wohle des gesamten Schweizer Finanzplatzes zu entwickeln. Alle Beteiligten teilen dasselbe Ziel: Mit einer Vereinfachung des Abstimmungsprozesses zwischen Banken und externen Vermögensverwaltern Zeit und Geld zu sparen. Dieses Projekt fügt sich perfekt in die Entwicklungsstrategie unserer Gruppe ein und unterstreicht einmal mehr unser Engagement für technologische Innovation.

«Damit wir uns im heutigen unberechenbaren wirtschaftlichen Umfeld behaupten können, müssen wir mehr denn je kreativ sein und uns neu erfinden.»

Weitere Informationen





Stefano Veri
Head UBS Global Financial Intermediaries



«Finanzintermediäre werden neue Geschäftsmodelle prüfen müssen, um auf die steigenden Kosten zu reagieren»

UBS ist der grösste Anbieter von spezifischen Dienstleistungen für Finanzintermediäre (FIM). Welche Veränderungen haben Sie in der Branche in den letzten Jahren beobachtet?

Die grösste Änderung betrifft sicherlich das sich stark verändernde regulatorische Umfeld. Die ersten grossen Änderungen kamen mit FATCA, dem automatischen Informationsaustausch und MiFID II. Aktuell beschäftigt uns in der Schweiz die Einführung der FIDLEG- und FINIG-Gesetze, welche unter anderem starken Einfluss auf die Prozesse und Organisation der FIMs haben. Zudem stellen wir fest, dass FIMs sich immer mehr spezialisieren. Sie fokussieren sich auf Märkte, in denen sie viel Wissen haben und grosse Erfahrung mitbringen.

Wie passen sich die unabhängigen Vermögensverwalter an das aktuelle Umfeld an und welche Änderungen erwarten Sie für die nächsten fünf bis zehn Jahre?

Zunächst ist es wichtig, dass die Vermögensverwalter die Auswirkungen auf ihr Geschäft verstehen. Finanzintermediäre werden neue Geschäftsmodelle prüfen müssen, um auf die steigenden Kosten zu reagieren. Daraus erwarte ich Fusionen mit Mitbewerbern, Auslagerung oder Partnerschaften im Bereich von Backoffice Aufgaben, IT, Legal & Compliance. Zudem müssen sich die Vermögensverwalter auf einen Generationenwechsel bei den Kunden vorbereiten und in zahlreichen Fällen die Unternehmensnachfolge regeln.

Teams. Dabei profitieren FIMs und ihre Kunden vom gesamten UBS-Angebot – beispielsweise unseren weltweit tätigen Analysten, dem Zugang zu unseren dezidierten Investment-Bank-Spezialisten und dem Zugriff auf massgeschneiderte Produkte und Lösungen aus allen unseren Geschäftsfeldern. Des Weiteren sind da unsere IT-Tools rund um UBS Connect. Hier kann ich mit Stolz sagen, diese sind branchenführend. Aber am allerwichtigsten sind unsere Mitarbeitenden, sie stehen unseren Vermögensverwaltungskunden beratend und unterstützend zur Seite und stellen einen vorzüglichen Kundenservice sicher. Unsere Kunden bestätigen mir, dass sie zu den Besten der Branche gehören.

«Als einzige Bank, bei der das FIM-Segment wirklich global aufgestellt ist, betreuen wir Vermögensverwalter in elf Buchungszentren weltweit und in spezialisierten Teams.»

FIMs und ihre Kunden gewöhnen sich daran, «remote» zu arbeiten – was bietet UBS, um den neuen Anforderungen gerecht zu werden?

Dank unserer stabilen IT-Systeme war es möglich, schnell und ohne Probleme von zuhause aus zu arbeiten und den Service für unsere Kunden in gewohnter Qualität aufrechtzuerhalten. Dass wir nicht reisen konnten und der physische Kontakt zu den Kunden untersagt war, hat uns aber vor Herausforderungen gestellt. Deshalb haben wir zum Beispiel als eine der ersten Depotbanken eine App (UBS Welcome) lanciert, um Kunden auch remote aus der Distanz identifizieren zu können. Und wir gehen noch weiter: Wir arbeiten mit Hochdruck an einer Lösung, die es Kunden umfassend ermöglichen wird, digital eine Geschäftsbeziehung mit uns zu eröffnen.

Die meisten Vermögensverwalter arbeiten mit fünf bis zehn verschiedenen Depotbanken zusammen. Was unternimmt UBS, um für externe Vermögensverwalter attraktiv zu sein?

Bei uns steht der Kunde mit seinen einfachen sowie komplexen Bedürfnissen im Mittelpunkt. Als einzige Bank, bei der das FIM-Segment wirklich global aufgestellt ist, betreuen wir Vermögensverwalter in elf Buchungszentren weltweit und in spezialisierten

Weitere Informationen





Severin Rupp
Head of External Asset Managers Switzerland
Vontobel Platforms and Services

Vontobel

«Die Zukunft der Finanzwelt ist digital»

In Sachen Digitalisierung gilt Vontobel seit Jahren als Trendsetter. Deshalb weiss man beim Schweizer Investmenthaus auch, wie sich diesbezüglich die Zukunft der Finanzwelt gestalten wird.

Digitalisierung und Automatisierung haben längst auch die Finanzwelt erreicht. Ist die Arbeit eines Vermögensverwalters dadurch einfacher geworden – oder gar noch komplexer?

Persönlich bin ich der Meinung, dass es wie bei jeder technischen «Revolution» zunächst komplexer wird – über die Zeit dann aber viel einfacher. Jede technische Anpassung an Prozesse resultiert in einer ersten Phase in erhöhtem Aufwand und erfordert ein professionelles Change Management. Langfristig verbessert die Digi-

talisierung die Prozesse und macht uns effizienter. So können wir unseren Kunden noch mehr Zeit widmen.

Welches sind die wichtigsten Vorteile dieses Trends?

Im Verlauf der anhaltenden Corona-Pandemie ist technologisch gesehen viel Gutes und Neues entstanden. So kann das Onboarding von Endkunden heute vollständig digital umgesetzt werden. Digitalisiert und automatisiert können wir als Branche generell effizienter arbeiten und damit günstiger produzieren – aber auch das Kundenerlebnis substanziell verbessern.

Müssen auch Nachteile in Kauf genommen werden? Bleiben etwa wenig technikaffine Kunden auf der Strecke?

Smartphones sind heute das Standardkommunikationsmittel über alle Altersklassen. Ich bin deshalb überzeugt davon, dass niemand auf der Strecke bleiben wird.

Welche digitalen Plattformen und Services kann Vontobel seinen Kunden anbieten?

Externen Asset Managern (EAM) stehen bei Vontobel diverse Tools und Schnittstellen zur Verfügung. Am meisten genutzt wird sicher das EAMNet, das Vermögensverwaltern ermöglicht, auf die Endkunden bei Vontobel zuzugreifen, Transaktionen auszuführen und Research zu beziehen. Via deritrade lassen sich massgeschneiderte strukturierte Produkte kreieren und über mehrere Emittenten abschliessen. Diese digitalen Plattformen werden Tag für Tag bereits von mehr als 700 EAM genutzt.

Wie können die Kunden externer Vermögensverwalter profitieren?

Digitalisierung und Automatisierung ermöglichen es, neue Kundengruppen anzusprechen. So können wir dank technischer Hilfsmittel über neue Kanäle auch mit der nächsten Generation in Kontakt treten.

Welche Entwicklung sehen Sie für die kommenden Jahre?

Im Investmentbereich gibt es sicherlich weitere Digitalisierungsschritte. Dank Algorithmen werden wir Optimierungsvorschläge anbieten können, was zu einer besseren Performance führt. Persönlich hoffe ich auch in den Bereichen Compliance und Know Your Customer (KYC) auf eine Optimierung. Diese Themen sind wichtig – wir werden aber viel Zeit brauchen, um die EAM und andere Depotbanken davon zu überzeugen.

Was werden die grössten Herausforderungen sein?

Wir schauen positiv und voller Zuversicht in die Zukunft. Dabei überlegen wir uns stets, wie wir mit neuen Technologien unsere Kunden weiter unterstützen können. Es reicht nicht, einfach das nächste IT- oder CRM-Projekt zu implementieren: Wichtig ist, zuerst eine Geschäftsstrategie zu definieren und auf dieser Basis einen klaren Plan zu skizzieren, um die Erwartungen von EAM für die kommenden drei bis fünf Jahre zu erfüllen.

«Digitalisiert und automatisiert können wir als Branche generell effizienter arbeiten – und damit unseren Kunden mehr Zeit widmen.»

Viele Anbieter von Finanzlösungen sind heute mehr oder weniger digitalisiert. Weshalb soll ein EAM auf Vontobel setzen?

Das Geschäft mit EAM ist für Vontobel strategisch wichtig, weshalb wir Jahr für Jahr substanziell weiter in diesen Bereich investieren – und zwar dort, wo die EAM bei der Betreuung ihrer Kunden den grössten Mehrwert erwarten können. Ausserdem sind wir «family owned» und börsenkotiert: Die langfristigen Interessen unserer Ankeraktionäre sorgen dafür, dass man bei Vontobel nicht in Quartalen, sondern in Dekaden denkt – auf der Basis von absoluter Transparenz.

Weitere
Informationen



Der VSV dankt seinen wichtigsten Partnermitgliedern, die sich für den Verband und eine erfolgreiche Vermögensverwaltungsbranche einsetzen.



VORSTAND

Präsident*

Serge Pavoncello, Wedge Associates SA

Vizepräsidenten*

Alessandro Ciocca, Studio A. Ciocca SA

Marc Hauser, PWM Private Wealth Managers SA

Mitglieder

Laurent Genoud, Eagle Invest AG

Thierry Gerber, Inpagest AG

Alexander Henzi, GTM Aquila SA

Ercole Levi, PENTAGRAM Wealth Management SA

Marc Nadas, HBK Investments Advisory SA

Fabio Poma, Wullschleger Martinenghi Manzini Gestioni

Patrimoniali SA

*Mitglieder des Ausschusses

GESCHÄFTSLEITUNG

Geschäftsführer

Patrick Dörner

Legal Support

Anne Pratolini Delgado

Solutions

Filippo Recalcati

Global Activities Deutschschweiz

Michel Tröhler

Training

Annick Weizman

MITARBEITENDE

Global Activities Romandie

Suzy Auberson

Global Activities Ticino

Laura Calabresi-Manghera

Finance

Nadia Freund

IT

Roman Stofer

GESCHÄFTSSTELLEN

Zürich

Genf

Lugano

Ein Jahr im Zeichen von Corona – mit einem versöhnlichen Börsenschluss

Das Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG) und das Finanzinstitutsgesetz (FINIG) treten zusammen mit den Ausführungsverordnungen per 1. Januar 2020 in Kraft. China meldet, dass eine mysteriöse Lungenkrankheit auf ein neuartiges Coronavirus zurückgehe. Die Krankheit war Ende 2019 erstmals in der Stadt Wuhan aufgetreten. Es gibt erste Todesfälle. Ende Januar erreicht das neue Virus Europa. In Frankreich gibt es erste Nachweise. Die WHO erklärt eine «gesundheitliche Notlage von internationaler Tragweite».

Die US-Notenbank senkt wegen wirtschaftlicher Folgen der Corona-Pandemie den Leitzins. Die WHO ruft eine Pandemie aus. Der Bundesrat verfügt ab dem 16. März 2020 einen Lockdown. Ausser Lebensmittelläden und Spitälern schliesst alles. Nach Verwerfungen aufgrund der Pandemie intervenieren Zentralbanken weltweit. Auch in der Schweiz: Die Nationalbank schnürt zusammen mit Bund und Banken ein Rettungspaket.

Per 11. Mai 2020 können Restaurants, Läden, Märkte, Museen und Bibliotheken in der Schweiz wieder öffnen. Parallel dazu werden die Einreisebeschränkungen gelockert.

Die EU-Staats- und Regierungschefs einigen sich auf ein Corona-Hilfspaket in der Höhe von 750 Milliarden Euro. Erstmals nimmt die EU gemeinsam verbürgte Kredite auf.


Die Mitglieder des VSV genehmigen an der Generalversammlung die neuen Statuten und unterstützen so die strategische Neuausrichtung des Verbands.

Die Schweiz erreicht mit 60 nachgewiesenen Corona-Infektionen pro 100 000 Einwohner in 14 Tagen den WHO-Grenzwert für Risikogebiete.

Der Demokrat Joseph R. Biden wird neuer US-Präsident. Pfizer/BioNTech und Moderna geben erste Resultate zu ihren Covid-19-Impfstoffen bekannt. Die Impfung sei bei 90 bzw. 94% der Testpersonen wirksam. Der Dow Jones erreicht einen neuen Höchststand. Credit Suisse muss auf ihrer Beteiligung an der US-Investmentfirma York Capital Management eine Wertberichtigung vornehmen.

Januar

März

Mai

Juli

September

November

Februar

April

Juni

August

Oktober

Dezember

Mitte Februar gibt es in Frankreich den ersten Covid-19-Todesfall in Europa. Bald riegelt Italien 11 Dörfer im Norden des Landes wegen des Virus ab. Die Berichte von ersten Covid-19-Todesfällen in Europa führen am Montag, 24. Februar, weltweit zu Panikverkäufen an den Börsen.

Der Bundesrat verlängert den Lockdown bis zum 26. April. Ende April können Coiffeur-, Massage- und Kosmetikstudios sowie Baumärkte, Blumenläden und Gärtnereien wieder öffnen. Die EU-Finanzminister einigen sich auf Corona-Hilfen von einer halben Billion Euro. Die Pharmaunternehmen Biontech und Pfizer beginnen, einen Corona-Impfstoff an Menschen zu testen.

Zahlungsverkehrsanbieter Wirecard, in den vergangenen Jahren Überflieger an der Börse, meldet Konkurs an. Das Finanzloch beträgt 1,9 Milliarden Euro.

Die Credit Suisse will das Geschäft der Tochterfirma Neue Aargauer Bank vollständig integrieren und das Filialnetz in der ganzen Schweiz um 37 auf noch 109 Standorte reduzieren. Diese Sparübung wird bis zu 500 Stellen kosten.

Der Bundesrat verschärft die Maskenpflicht in Innenräumen und an Bahnhöfen. Homeoffice wird empfohlen.


Am 27. Oktober erhält die AOOS, die AO des VSV, von der FINMA ihre Bewilligung.

Die britische Zulassungsbehörde erteilt dem Corona-Impfstoff von BioNtech/Pfizer eine Notfallzulassung. Grossbritannien beginnt mit der Impfung von Risikogruppen. Nach zähen Verhandlungen einigen sich Grossbritannien und die EU an Heiligabend auf ein Handelsabkommen. Der Dow Jones erreicht zum Jahresende ein neues Allzeithoch.


Der VSV gibt per 28. Dezember seine Aktivität als SRO auf und wird wieder zu einem reinen Berufs- und Branchenverband.

2020



Verband Schweizerischer Vermögensverwalter | VSV

Scheucherstrasse 44
8001 Zürich
T 044 228 70 10
zuerich@vsv-asg.ch

Rue de Chantepoulet 12
1201 Genf
T 022 347 62 40
geneve@vsv-asg.ch

Villa Negroni
Via Morosini 1
6943 Vezia
T 091 922 51 50
lugano@vsv-asg.ch

www.vsv-asg.ch

Genf, Rue de la Tour-de-l'Île