

Erwartungen und Aussichten der unabhängigen Vermögensverwalter in der Schweiz

Wie sehen die Erwartungen der unabhängigen Vermögensverwalter (UVV) in der Schweiz aus? Wie schätzen sie ihren Mehrwert für die Kunden ein, und wie sehen sie die Entwicklung ihres Berufsstands über die nächsten zehn Jahre? Genau diese Fragen – und noch viele weitere – beantwortet die Studie über unabhängige Vermögensverwalter, die von der Gruppe BNP Paribas in der Schweiz in Zusammenarbeit mit der Beratungsgesellschaft Geneva Business Consulting durchgeführt wurde.

In der Schweiz befindet sich der Markt der unabhängigen Vermögensverwalter im Aufwind. Ihr Marktanteil ist in den vergangenen Jahren von 4 auf über 10% gestiegen. Dabei können mehr als 50% der UVV-Gesellschaften noch nicht einmal auf zehn Jahre Firmengeschichte zurückblicken. Heute betreuen 40% der UVV bis zu 100 Kunden; 80% verwalten ein Vermögen von bis zu 500 Mio. Franken. Die Diversifizierung ihres Kundenstamms nimmt zwar stetig zu, doch es handelt sich dabei hauptsächlich um europäische Privatkunden. Und das, obwohl die Märkte Osteuropas, Lateinamerikas und des Nahen Ostens über immenses Potential verfügen. Die Kundenakquise erfolgt über Mund-zu-Mund-Propaganda sowie über Geschäftsvermittler.

Das As im Ärmel: der Anlagestil

Der «Anlagestil» wird von den meisten UVV (70%) als wichtigster Wettbewerbsvorteil genannt. Diesem ausschlaggebenden Faktor müssen die Depotbanken Rechnung tragen und den UVV die Möglichkeit bieten, sich von der Konkurrenz abzuheben und auf diese Weise ihr Image zu fördern. Die UVV setzen immer häufiger Produkte wie Spezialfonds, Funds-of-

Funds und strukturierte Produkte ein. Vermögensverwaltungsmandate bleiben hier auch weiterhin vorherrschend.

Derzeit verkaufen sich die UVV vorwiegend über ihre Performance, was sich in den meisten Fällen in ihrer Gebührenstruktur widerspiegelt. Darüber hinaus nimmt der Kostendruck von Privatkundenseite stetig zu. Diese fordern von ihren Vermögensverwaltern in erster Linie einen Mehrwert in Form von Performance und Qualität der Dienstleistungen.

Die Depotbanken

Effizienz, Produktivität und Transparenz – das sind die wichtigsten Eigenschaften, die unabhängige Vermögensverwalter von den Depotbanken erwarten. Den UVV liegt das Image ihrer Bank und ihr eigenes Ansehen sehr am Herzen. Deshalb greifen sie hauptsächlich auf ihre erstklassigen Produkte, wie Anlagefonds, Hedge Funds und strukturierte Produkte, zurück. Einige Banken helfen den UVV überdies bei der Erstellung ihres Produktangebots.

Zu den Mehrwertdiensten der UVV zählen zudem die Arrangierung von Krediten, die Entwicklung neuer Produkte, Rechtsberatung und weitere Dienstleistungen im Rechtsbereich.

Von grossem Vorteil sind die technologischen Plattformen, die den UVV von den Depotbanken bereitgestellt werden. Diese erleichtern insbesondere die Berichterstattung, die Auftragserteilung und die Performanceberechnung. Die Mehrheit der befragten UVV fordern eine elektronische Datenübertragung und einen Zugang zur technologischen Plattform der Depotbank. Gewünscht wird somit eine weborientierte Lösung.

Ein Blick in die Zukunft

Die Partnerschaft zwischen Depotbanken und UVV dürfte sich künftig noch intensivieren. Im Mittelpunkt steht dabei die Anpassung des Produktangebots mit mehr massgeschneiderten Produkten an den sich ständig weiterentwickelnden Markt.

Die positive Entwicklung und Konsolidierung des Schweizer UVV-Marktes dürfte sich fortsetzen. Standard werden wohl Mehrpersonenstrukturen, die eine breitere Kundenbasis ermöglichen. In diesem Rahmen dürfte eine Globalisierung des Dienstleistungsangebots stattfinden, wobei die UVV ihre Fühler nach der ganzen Welt, insbesondere nach den aufstrebenden Märkten, ausstrecken. ●

Buchtip: Unternehmens-Bewertung und Steuern für KMU



Viele Unternehmer wissen nicht, wie sich ein vernünftiger, realistischer Preis für ihr Unternehmen errechnen lässt. Sie sind deshalb auf Berater und Finanzspezialisten angewiesen. Genausowichtig ist es aber, dass sich ein Unternehmer auch selbst informiert und bereits vor dem Verkauf weiss, was er will. Michael Leysinger berät Unternehmer seit vierzig Jahren in Steuer- und Bewertungsfragen. In seinem Werk «Unternehmens-Bewertung und Steuern für KMU» gibt er seinen Erfahrungsschatz weiter. Auf verständliche Weise erklärt er, wie der Preis für ein Unternehmen zustande kommt, welche Bewertungsmethoden es gibt, was für steuerrechtliche Folgen ein Verkauf nach sich ziehen kann und weshalb Verhandlungen und geplante Verkäufe oft scheitern. *Michael Leysinger: Unternehmens-Bewertung und Steuern für KMU», Januar 2006, erhältlich bei Legatatax Leysinger AG, Westbahnhofstrasse 6, 4502 Solothurn oder unter www.legatatax.ch.*