

«Die unabhängigen Vermögensverwalter sind zu einer tragenden Säule des Finanzplatzes geworden»

Finanzintermediäre sind eine wichtige Kraft auf dem Finanzplatz Schweiz. UBS sieht sie jedoch weniger als Konkurrenten denn als Partner. Philipp Bregy, Leiter Finanzintermediäre von UBS in der Region Mittelland, erläutert, weshalb Banken und Vermögensverwalter – und die Kunden – von einer Zusammenarbeit profitieren.



Interview mit Philipp Bregy
Leiter Finanzintermediäre
UBS Wealth Management
Region Mittelland, Bern

PRIVATE: Der Schweizer Finanzplatz hat sich in den letzten Jahren erfreulich entwickelt, und die verwalteten Vermögenswerte haben deutlich zugelegt. Welchen Stellenwert nehmen die unabhängigen Vermögensverwalter in diesem Umfeld ein?

Philipp Bregy: Trotz des hart umkämpften Marktes haben es die unabhängigen Vermögensverwalter geschafft, ihren Marktanteil über die letzten Jahre stetig auszubauen. 1988 waren rund 500 unabhängige Vermögensverwalter in der Schweiz tätig; seither ist ihre Zahl auf über 2600 gestiegen. Gleichzeitig ist es ihnen gelungen, die verwalteten Vermögen von rund 200 Mrd. Franken auf rund 700 Milliarden zu steigern. Wie erfolgreich sie agiert haben, belegen auch die folgenden Fakten. Wurden Anfang der 90er Jahre etwa 3 bis 4% der Wertschriftenbestände von unabhängigen Vermögensverwaltern betreut, waren es Ende 2005 bereits 14%. Obwohl fundamental

nicht erhärtet, gehe ich davon aus, dass die Finanzintermediäre ihren Marktanteil 2006 weiter ausbauen konnten. Diese Zahlen zeigen, wie sich die unabhängigen Vermögensverwalter über die letzten Jahre auf dem Finanzplatz Schweiz etabliert haben. Sie sind zu einer tragenden Säule des Finanzplatzes geworden. Gestiegene Professionalität hat auch dazu geführt, dass vermehrt grosse institutionelle Anleger auf ihre Fachkompetenz zurückgreifen. Über 9600 Personen arbeiten heute in diesem Teil der Finanzbranche.

PRIVATE: Welche Herausforderungen stellen sich den unabhängigen Vermögensverwaltern in naher Zukunft?

Bregy: Gemäss einer Studie von Prof. Teodoro D. Cocca und Stefan Schmid von der Uni Zürich beschäftigen über 50% der Unternehmen weniger als 3 Personen. Daher ist es nicht weiter erstaunlich, dass die Mehrheit der unabhängigen Vermögensverwalter mit einer Konsolidierung in der Branche rechnet. Als Ursachen lassen sich folgende Faktoren aufführen: Nachfolgeregelungen, Stellvertretungen, aber auch die Frage nach der kritischen Grösse. Der grösste Druck auf die Branche kommt aber sicherlich von der regulatorischen Seite. Heute ist die Branche, im Gegensatz zu den Banken, nicht staatlich reguliert, sondern im Rahmen von Selbstregulierungsorganisationen oder SROs zertifiziert. Künftig werden die unabhängigen Vermögensverwalter jedoch vermehrt staatlichen Kontrollen unterworfen werden, da sich die Schweiz kaum den Einflüssen der europäischen Finanzmarktregulierung entziehen kann – unser Land ist bei den Finanzdienstleistungen zu sehr mit dem europäischen Markt verflochten. So sind mit der Einführung von Mifid (Markets in Financial Instruments Directive) in der EU für die unabhängigen Vermögensverwalter (und UBS) Änderungen abseh-

bar. Wohin die Reise führen wird, lässt sich heute noch nicht vorhersagen. Transparenz gegenüber den Endkunden wird aber auf jeden Fall der Treiber für Veränderungen sein.

PRIVATE: Stehen Sie als Leiter des UBS-Finanzintermediärgeschäfts in der Region Mittelland nicht in Konkurrenz mit ihrem eigenen Arbeitgeber?

Bregy: Es ist klar, dass diese Frage innerhalb der anderen Kundensegmente in der Bank vielfach kontrovers diskutiert wird. Richtig ist, dass die unabhängigen Vermögensverwalter als Konkurrenten der Kundenberater gesehen werden können, insbesondere im Bereich sehr vermögender Kunden, da sie auf die gleiche Kundschaft abzielen. Viel wichtiger aber als der Konkurrenzgedanke ist die Erkenntnis des «European Wealth and Private Banking Industry Survey 2005» zum Verhalten von Endkunden bei der Wahl ihres Wealth Managers: Etwa 18% der Kunden bevorzugen einen unabhängigen Vermögensverwalter anstelle eines Beraters aus einer Bank und 60% unterhalten Beziehungen zu mehr als einer Bank oder unabhängigen Vermögensverwalter. Unternehmerisch wäre es daher nicht zu verantworten, wenn UBS kein Angebot für Finanzintermediäre hätte.

PRIVATE: Was zeichnet UBS im Geschäft mit Finanzintermediären speziell aus?

Bregy: UBS will gemeinsam mit unabhängigen Vermögensverwaltern Ziele erreichen und weiter wachsen. Um ihre Bedürfnisse genau zu kennen und ein optimales Beratererlebnis zu vermitteln wurde eine qualitative Umfrage durchgeführt. Die wichtigsten Ergebnisse: Wir werden von den Finanzintermediären als professioneller Partner wahrgenommen; besonders geschätzt werden unsere Servicequalität, die Produktvielfalt und Produktinnovationen, die Reputation, aber auch die

Beratungsqualität und -kompetenz. Erlauben Sie mir noch einen Hinweis auf unsere neuste, exklusive E-Banking-Plattform: Seit kurzem können ausgewählte Finanzintermediäre in der Schweiz auf dieser Plattform innerhalb von wenigen Minuten nach ihren Bedürfnissen strukturierte Produkte aufsetzen, und das bereits ab einer Anlagensumme von 50'000 Franken. Gemäss meinem Wissensstand ist dieses Offering einmalig auf dem Markt.

PRIVATE: Immer mehr setzen unabhängige Vermögensverwalter eigene Fonds auf. Was sind die Hauptvoraussetzungen für die Lancierung eines Fonds nach schweizerischem Recht?

Bregy: Am 1. Januar 2007 ist das neue Bundesgesetz über die kollektiven Kapitalanlagen (KAG) in Kraft getreten. Je nach Art des Fonds (offene oder geschlossene kollektive Kapitalanlage) sind die Voraussetzungen unterschiedlich. Grundsätzlich muss die Eidgenössische

Bankenkommission (EBK) das Fondsreglement bewilligen. Ebenfalls darf der Name des Fonds nicht zu Täuschungen und Verwechslungen Anlass geben. Ist eine Anlagekategorie Bestandteil des Namens eines Fonds, so sind bezüglich Anlagepolitik gewisse Restriktionen zu beachten. Werden in der Anlagepolitik besondere Risiken gefahren, so müssen diese im Reglement und Prospekt ausdrücklich für den Anleger erkennbar sein. Die Depotbank, die Fondsleitung und der Fondsmanager (der unabhängige Vermögensverwalter) benötigen für die Aufnahme ihrer Geschäftstätigkeit eine Bewilligung der EBK.

PRIVATE: Ein Beispiel für eine erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen einem unabhängigen Vermögensverwalter und UBS liefert die OLZ, die letztes Jahr gemeinsam mit Ihrer Bank einen solchen Fonds lanciert hat. Welche Rolle hat UBS dabei gespielt?

Bregy: In Zusammenarbeit mit unseren Spezialisten aus dem Fund Management Schweiz haben wir die OLZ bei der Lancierung des Fonds unterstützt. In der Vergangenheit waren ja vor allem Banken und Versicherungen auf diesem Gebiet tätig. Zweifelsohne bietet der Fondsmarkt Schweiz aufgrund der hohen Professionalität vieler Vermögensverwalter noch ein immenses Potential. Dies ist nicht zuletzt auch eine erfreuliche Entwicklung für die privaten und institutionellen Investoren. Neue und innovative Produkte, wie eben beispielsweise der *OLZ Efficient World Equity*, erhöhen den Druck auf die Industrie, und ich bin überzeugt, dass dadurch die Qualität, das Preis/Leistungs-Verhältnis und die Performance, aber auch die Transparenz im Fondsgeschäft in Zukunft noch weiter gesteigert und optimiert werden können – wovon schlussendlich wir alle als Anleger profitieren werden. ●

Kanton Bern
Die Wiesen, die Berge, der Erfolg.

Ein vorteilhaftes Beschäftigungsumfeld, ein liberales Arbeitsgesetz, eine herausragende Lebensqualität, Zweisprachigkeit: dies ist kein Wunderland, aber fast. Bern hat Weltmarken wie Swatch Uhren, Swisscom und Rolex auf ihren Siegeszug um die Welt geschickt.

Die Wirtschaftsförderung Kanton Bern hilft auch Ihrer Firma, Ihre globalen Erfolge zu gipfeln – besonders im Bereich der Telematik, Medizinal- und Präzisionstechnik. Kontaktieren Sie uns!

Bern macht Erfolg zur Tradition.



WFB



**Wirtschaftsförderung
Kanton Bern**

Münsterplatz 3
CH-3011 Bern
Tel. +41 (0)31 633 41 20
Fax +41 (0)31 633 40 88

info@berneinvest.com
www.berneinvest.com