

Auf unabhängige Vermögensverwalter kommt viel zu

Den unabhängigen Vermögensverwaltern, die in der Schweiz rund 10% der verwalteten Vermögen betreuen, stehen einige Herausforderungen bevor: Das Bundesgericht stellte das Gebührenmodell mit den Retrozessionen in Frage, die Regulierungsdichte nimmt zu, die Anforderungen der Kunden steigen stetig, und bei vielen Firmen steht die Regelung der Geschäftsnachfolge an.

Von Philipp Arnet

Director

*Geschäftsbereich Wirtschaftsberatung
PricewaterhouseCoopers AG, Zürich*

und Omar Abou el Maati

Manager

*Geschäftsbereich Wirtschaftsberatung
PricewaterhouseCoopers AG, Zürich*



Omar Abou el Maati

Vermögenswerte von mehr als fünf Billionen Franken liegen in den Kundendepots der in der Schweiz registrierten Banken. 10% davon werden von den rund 2600 unabhängigen Vermögensverwaltern betreut. *Interessant dabei ist, dass der Anteil der Kunden mit Verwaltungsmandat bei den unabhängigen Vermögensverwaltern mit fast 80% deutlich höher liegt als bei den Privatbanken mit nur rund 25%. Die Kunden stammen zu fast 60% aus dem Ausland, wobei knapp 30% nicht-europäische Kunden sind. Die unabhängigen Vermögensverwalter sind meist Kleinbetriebe: rund 90% beschäftigen weniger als 10 Mitarbeiter, mehr als ein Drittel der Unternehmen verwaltet weniger als 50 Millionen Franken Kundengelder.*

Die meisten unabhängigen Vermögensverwalter sind ehemalige Bankangestellte, die ihr Glück in der beruflichen Selbstständigkeit suchten und oft auch fanden. Das Geschäft mit vermögenden Kunden ist sehr profitabel, nicht zuletzt dank des Börsenaufschwungs der letzten Jahre.

Tiefe Eintrittsbarrieren

Ein wesentlicher Grund für die kleinteilige Struktur des unabhängigen Vermögensverwal-

tungsmarktes in der Schweiz sind die relativ tiefen Eintrittsbarrieren: Vermögensverwalter müssen weder spezifischen Eigenkapitalanforderungen genügen noch sind sie direkt einer prudentiellen Aufsicht unterstellt. Dies wird sich kurzfristig auch nicht ändern. Es ist jedoch unbestritten, dass die Regulierungsdichte zunimmt und dies die Fixkosten der Vermögensverwalter belastet. Das Inkrafttreten der neuen europäischen Wertpapierrichtlinie Mifid betrifft indirekt auch die Schweizer Vermögensverwalter: Einerseits zeigt Mifid dem Schweizer Gesetzgeber mögliche Entwicklungstendenzen auf, andererseits könnten die Erwartungen der Kunden in Bezug auf Transparenz und Information der Vermögensverwalter steigen.

Gut informierte Anleger

Wachsende Anforderungen der Kunden sind auch in Bezug auf Beratungsqualität, Performance und Produkteangebot zu erwarten. Vor allem jüngere Anleger sind oft gut informiert und bereit, die Angebote zu vergleichen. Die unabhängigen Vermögensverwalter sind daher gefordert, in Rekrutierung und Ausbildung der Mitarbeitenden zu investieren. Eine weitere Herausforderung stellt die Ausgestaltung der Gebührenmodelle dar. Das herkömmliche Modell der Retrozessionen stellte das Bundesgericht in Frage. Es ist nur noch erlaubt, wenn der Vermögensverwalter die Retrozessionen dem Kunden um-

Die Nachfrage nach gut geführten Vermögensverwaltern ist derzeit gross; dementsprechend attraktiv sind auch die gebotenen Kaufpreise. Der Zeitpunkt für einen Verkauf ist gut. Als Käufer treten neben (Privat-)Banken auch grössere Gruppen von unabhängigen Vermögensverwaltern auf.

fassend und transparent offenlegt. Es wird sich weisen, welche anderen Modelle sich am Markt durchsetzen werden. Sicher ist jedoch, dass sich der Druck auf die Gebühren tendenziell erhöhen wird.



Philipp Arnet

Prüfungswerte Optionen

Die erwähnten Herausforderungen werden bei den Vermögensverwaltern zu steigenden Kosten und sinkenden Margen führen. Vor allem für die kleineren Vermögensverwalter stellt sich die Frage, ob der Alleingang eine nachhaltige Option darstellt. Der Verkauf, eine Fusion oder eine Kooperation sind prüfungswerte Optionen.

Sorgfältige Planung

Der Verkauf einer Vermögensverwaltungsfirma erfordert Zeit und eine sorgfältige Planung. *Die Interessen des Unternehmers, dessen Familie sowie des Kunden müssen analysiert werden.* Dann sind die Anforderungen an den möglichen strategischen Partner oder Käufer zu definieren. Die Kundenstruktur sowie die Unternehmenskultur stehen dabei im Vordergrund. Die besten Verkaufskonditionen – bestehend aus Verkaufspreis und optimalen Vertragsbestimmungen – sind mit einer kontrollierten Auktion zu erzielen. *Dabei wird das Unternehmen wenigen sorgfältig ausgewählten Kaufinteressenten anonym angeboten.* Sind diese

daran interessiert und unterschreiben eine Vertraulichkeitserklärung, *wird ihnen eine Verkaufsdokumentation zugesandt, aufgrund welcher sie eine unverbindliche Offerte abgeben sollen. Anhand dieser Offerten werden die potentiellen Käufer ausgewählt, welche zur Due Diligence zugelassen werden. Danach werden die Interessenten gebeten, eine überarbeitete Offerte abzugeben.* Schliesslich folgen in der letzten Phase die Verhandlungen mit dem oder den bevorzugten Käufer(n), um dann den bestmöglichen Kaufvertrag unterschreiben zu können.

Guter Verkaufszeitpunkt

Die Nachfrage nach gut geführten Vermögensverwaltern ist derzeit gross; dementsprechend attraktiv sind auch die gebotenen Kaufpreise. Der Zeitpunkt für einen Verkauf ist gut. Als Käufer treten neben (Privat-)Banken auch grössere Gruppen von unabhängigen Vermögensverwaltern auf.

Angesichts der genannten Herausforderungen scheint es für viele unabhängige Vermögensverwalter empfehlenswert, die Regelung der Nachfolge und die Option des Verkaufs jetzt zu prüfen.

www.pwc.ch •