

UNABHÄNGIGE VERMÖGENSVERWALTER

Branche ist im Umbruch



Bild: Bruno Arnold

Der Strukturwandel stellt die kleinen Firmen vor viele neue Herausforderungen. Die Zukunftschancen liegen in der unabhängigen und professionellen Beratung.

Von den zahlreichen Kleinbetrieben in der Schweiz ist in der hitzigen Debatte rund um das Bankgeheimnis kaum die Rede. Dabei beschäftigen die unabhängigen Vermögensverwalter in der Schweiz gegen 10 000 Mitarbeitende. Für viele dieser Unternehmen ist das Bankgeheimnis von zentraler Bedeutung. Wie eine Umfrage des Instituts für schweizerisches Bankwesen der Universität Zürich (ISB) und des Verbands Schweizerischer Vermögensverwalter (VSV) zeigt, hatte die Übernahme des OECD-Standards allerdings nur beschränkte Folgen für die unabhängigen Vermögensverwalter. Nur rund ein Fünftel der befragten Firmen beklagte wegen dieser Aufweichung des Bankgeheimnisses Abflüsse von Kundengeldern. Für die nächsten Jahre rechnet etwa ein Drittel mit zunehmenden Abflüssen von Kundengeldern. Als Reaktion auf die Veränderungen beim Bankgeheimnis wollen die kleinen Gesellschaften ihre Geschäfte jedoch stärker diversifizieren. So wird etwa die Betreuung von institutionellen Kunden immer wichtiger für die unabhängigen Vermögensverwalter.

Bedeutender als das Bankgeheimnis werden in der Umfrage andere Faktoren wie die Finanz- und Wirtschaftskrise oder branchenspezifische Probleme eingeschätzt. So fällt etwa die strengere Regulierung ins Gewicht, die einen grossen administrativen Aufwand mit sich bringt. Der Kostendruck steigt aber auch aus anderen Gründen, was vor allem die sehr kleinen Firmen in ihrer Existenz bedroht. Entsprechend verstärkt sich der Trend zu Zusammenschlüssen. Auch Bankangestellte, die sich selbstständig machen, gründen heute seltener ihre eigene Firma, sondern schliessen sich lieber einem bereits bestehenden Vermögensverwalter an.

Über die Hälfte der Betriebe in der Schweiz sind Ein- oder Zwei-Personen-Unternehmen. Und ein Viertel der Vermögensverwalter ist bereits über 60 Jahre alt, weitere 30% sind über 50 Jahre. Es muss sich also derzeit rund die Hälfte der Gesellschaften Gedanken über die Nachfolge machen. Die Kunden reagieren aber sensibel auf einen personellen Wechsel, weil die Beziehungen zwischen Kunden und Vermögensverwaltern in der Regel sehr eng und persönlich sind.

Mit einer neuen Generation ändert sich auch die Arbeitsweise. Doch die Unabhängigkeit bleibt zentral. Wollen die Firmen weiter davon profitieren, dass Bankinstitute häufig als «Produktepusher» gesehen werden, müssen sie ihrer Unabhängigkeit Sorge tragen. Zusammen mit einer professionellen und individuellen Beratung bieten sich damit auch grosse Zukunftschancen.