

Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

Vermögensverwalter Guide 2019

Eine Marktstudie zu aktuellen
Services und Konditionen von
Depotbanken und Zulieferer aus
der Schweiz und Liechtenstein
für externe Vermögensverwalter

www.hslu.ch/ifz

Autoren Philippe Oster und Dominik Erny

Partner

 **VQF** Academy



Verband Schweizerischer Vermögensverwalter | VSV
Association Suisse des Gérants de Fortune | ASG
Associazione Svizzera di Gestori di Patrimoni | ASG
Swiss Association of Asset Managers | SAAM

Vorwort

Vor Ihnen liegt die dritte Ausgabe der Studie IFZ Vermögensverwalter Guide mit 28 (2018: 26) Banken und 62 (2018: 51) Industrielieferern. Der Vermögensverwalter Guide 2019 ist eine Marktstudie für externe Vermögensverwalter (eVV) in der Schweiz und Liechtenstein und dient als Nachschlagewerk für strategische wie auch operative Zwecke.

2019 steht ganz im Fokus des neuen Finanzdienstleistungsgesetzes (FIDLEG) und des Finanzinstituts-gesetzes (FINIG), welche am 1. Januar 2020 in Kraft treten werden. Während das FIDLEG Verhaltensregeln enthält, die Finanzdienstleister gegenüber ihren Kunden einhalten müssen, vereinheitlicht das FINIG die Bewilligungsregeln für bestimmte Finanzinstitute. Gerade dort kommt es mit der neuen Aufgabenverteilung für Bewilligung, laufende Aufsicht und Enforcement zu einer wesentlichen Änderung für eVVs. Diese werden künftig initial von der FINMA bewilligt und danach durch mehrere von der FINMA zugelassene Aufsichtsorganisationen (AOs) geprüft. Zugleich werden die bisher von der Oberaufsichtskommission Berufliche Vorsorge (OAK BV) zugelassenen Verwalter von Vermögenswerten von Vorsorgeeinrichtungen neu der FINMA unterstellt.

Zum zweiten Mal wurden MiFID II (Markets in Financial Instruments Directive II) bezogene Themen erhoben und ausgewertet. Dies, weil hiesige Institute sowohl in der Schweiz als auch in der EU hinsichtlich Verletzung von MiFID II Sorgfaltspflichten aufgrund des Lugano-Übereinkommens von Endkunden mit EU-Wohnsitz beklagt werden können. Neu wurde eine Sentiment bezogene Befragung sowohl bei Banken als auch der Zuliefererindustrie analog bisheriger IFZ Studien durchgeführt.

Mit geschätzten Kundengeldern in der Schweiz und Liechtenstein von CHF 475¹ bis CHF 600 Mia. respektive einem Marktanteil von ungefähr 11 %² unterhalten externe Vermögensverwalter gemäss jüngsten Auswertungen³ im Median 3.5 (Vorjahr: 3.3) Depotbankbeziehungen und weisen ein Median⁴ von CHF 101 Mio. (Vorjahr CHF 94 Mio.) Assets under Management (AuM) bei durchschnittlich 49 (Vorjahr: 48) Kundenbeziehungen auf.

Das Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern – Wirtschaft veröffentlicht mit finanzieller Unterstützung der Inserenten, primär Vermögensverwalter Desks von Banken und Zulieferern der Vermögensverwaltungsindustrie, sowie der Distributionsunterstützung der VQF Academy und dem Verband Schweizerischer Vermögensverwalter (VSV) die vorliegende Studie IFZ Vermögensverwalter Guide 2019.

Wir bedanken uns für die erfolgreiche Erarbeitung des vorliegenden Guides ganz herzlich bei sämtlichen Teilnehmern und Partnern sowie Cyrill Schönenberger für die interne Unterstützung dieses Projekts.



Prof. Dr. Dominik Erny
Projektleiter IFZ



Philippe Oster
Projektleiter IFZ

¹ BCG (2018): „The Quest for the Forgotten Treasure“, How Custody Banks Can Succeed in the Intermediary Market, S. 3

² OARG (2015): „FIDLEG/FINIG: differenzierte Aufsicht ist ein Muss“, Pressemitteilung vom 4. November 2015, URL: www.oarg.ch/images/stories/pdf/2015-11-04_Pressemitteilung_OAR-G_FIDLEG-FINIG.pdf [29.08.2016], S. 1

³ VSV (2019): „Geschäftsbericht 2018, URL: https://www.vsv-asg.ch/flippingbooks/18Geschäftsbericht_de/ [29.04.2019], S. 1ff.

⁴ Der Median teilt eine Stichprobe in zwei gleichgrosse Teile und stellt somit den Wert der mittleren Stelle dar.

Inhaltsverzeichnis

VORWORT	I
INHALTSVERZEICHNIS	II
AUFBAU STUDIE IFZ VERMÖGENSVERWALTER GUIDE 2019	1
NEUE RAHMENBEDINGUNGEN FÜR EVVS.....	2
BILDUNG UNTER FIDLEG UND FINIG	10
BERUFSHAFTPFLICHTVERSICHERUNG	12
EVV MARKTTRENDS	14
WICHTIGE RESULTATE DER STUDIE 2019.....	16
PORTRAITS VON VERMÖGENSVERWALTER DESKS VON BANKEN IN DER SCHWEIZ UND LIECHTENSTEIN	43
MiFID II OFFERING BANKEN	82
AUSWERTUNGEN BANKEN.....	83
PORTRAITS DER ZULIEFERINDUSTRIE IN DER SCHWEIZ.....	90
MiFID II OFFERING ZULIEFERINDUSTRIE.....	223
ECKDATEN ZUR ERHEBUNG	224
FRAGEBOGEN VERMÖGENSVERWALTER DESKS VON BANKEN IN DER SCHWEIZ UND LIECHTENSTEIN	225
FRAGEBOGEN ZULIEFERINDUSTRIE	227
AUTOREN	228
SELEKTIVE IFZ PUBLIKATIONEN	229
DAS INSTITUT FÜR FINANZDIENSTLEISTUNGEN ZUG IFZ.....	230

Aufbau Studie IFZ Vermögensverwalter Guide 2019

Die Studie IFZ Vermögensverwalter Guide erscheint nun zum dritten Mal. Die Marktstudie trägt damit dazu bei, das Verständnis rund um den eVV Markt zu schärfen, entsprechendes Wissen aufzubauen und zu vermitteln. Die diesjährige Ausgabe ist wie folgt gegliedert:

- Aufbau Studie IFZ Vermögensverwalter Guide 2019
- Neue Rahmenbedingungen für eVVs
- Bildung unter FIDLEG und FINIG
- Berufshaftpflichtversicherung
- eVV Markttrends
- Wichtige Resultate inklusive Sentiment Auswertungen
- Teil I: Banken, Portraits und MiFID II Offering
- Teil II: Zulieferindustrie und MiFID II Offering
- Details zur Befragung
- Offenlegung Fragebogen

Zur Beantwortung wurden sämtlichen Teilnehmern der im Anhang offengelegte, strukturierte Fragebogen per Email zugestellt.

Wir wünschen Ihnen viel Vergnügen bei der Lektüre.

Neue Rahmenbedingungen für eVVs

Die neuen Rahmenbedingungen für externe Vermögensverwalter (nachfolgend eVVs) werden in folgender Art und Weise zusammenfassend vorgestellt:

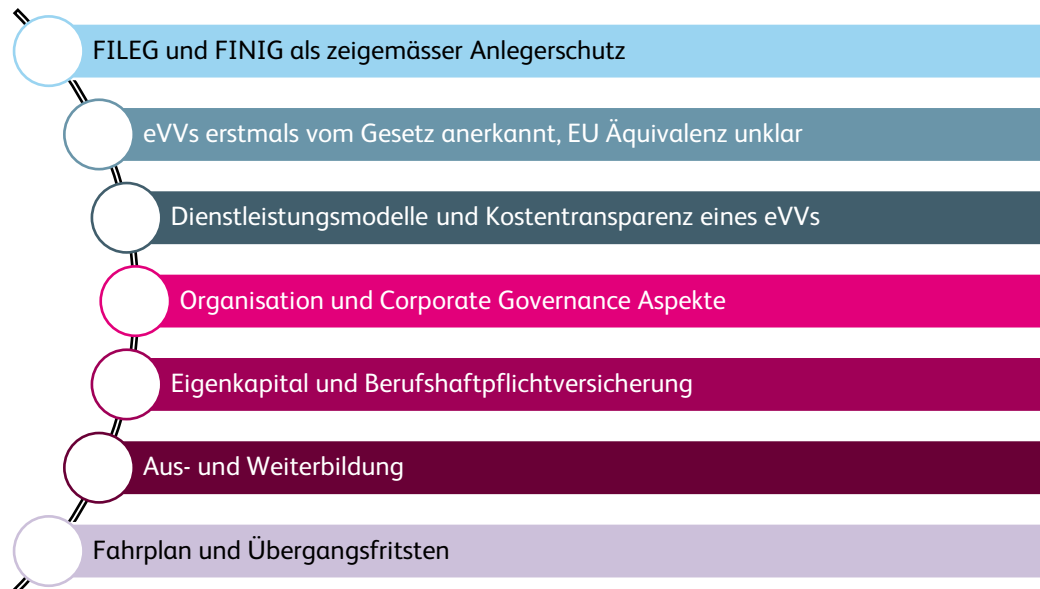


Abbildung 1 – Neue Rahmenbedingungen für eVVs

FIDLEG und FINIG als zeitgemässer Anlegerschutz

Im Rahmen der Erarbeitung eines zeitgemässen Anlegerschutzes bei gleichzeitiger Beibehaltung von Freiräumen zur Berücksichtigung der Mikrostruktur des hiesigen Finanzplatzes hat die Schweiz mit FIDLEG und FINIG 2018 einen Lösungsvorschlag präsentiert. Dies war deshalb wichtig, weil der Europäische Binnenmarkt für Schweizer eVVs als zentral gilt. Dabei regelt das FIDLEG primär das Anbieten von Finanzinstrumenten, das Erbringen von Beratungsdienstleistungen sowie den Umgang mit dem Ombudsmann. Diese beinhalten neben Vorschriften zur Sorgfaltspflicht, Informationspflicht, Transparenz, Kundensegmentierung und organisatorischen Anforderungen auch Konkretisierungen zur Angemessenheits- und Eignungsprüfung. Das FINIG wiederum regelt die Bewilligungs- sowie Aufsichtsvorschriften von eVVs und anderen Finanzintermediären. Gemäss Chinni und Jäger (2019)⁵ ist sowohl das FINIG mit verhältnismässig schlanken 75 Artikeln (22 Seiten) als auch die dazugehörige Verordnung FINIV mit erfassbaren 88 Artikeln (37 Seiten) in verständlicher Sprache verfasst worden. Das FIDLEG umfasst ebenfalls nur 41 Seiten.

eVVs erstmals vom Gesetz anerkannt, EU Äquivalenz unklar

Der eVV ist in der Gesetzgebung von FIDLEG und FINIG erstmals gesetzlich anerkannt worden. Durch die künftige Erteilung respektive dem Entzug der eVV Bewilligungen durch die FINMA sowie die laufende Aufsicht durch die künftigen Aufsichtsorganisationen erhalten eVVs somit ein international anerkanntes Gütesiegel.

⁵ Chinni, Marco und Jäger, Beatrix (2019): «Warum wir FINIG und FIDLEG lieben sollten», Primecoach Event, Zug, Präsentation vom 1. Februar 2019, S. 9

Jedoch gibt es in wesentlichen Bereichen wie beispielsweise der Kundensegmentierung, der Prüfung von Angemessenheit und Eignung, der Entschädigungen Dritter⁶ und damit generell der Interessenwahrungs- und Sorgfaltspflichten sowie auch der Aufsichtsorganisation erhebliche Unterschiede zu den europäischen Anlegerschutzbestimmungen. Daher ist derzeit noch unklar, ob die Europäische Union (nachfolgend EU) die neuen Schweizer Regelwerke als äquivalent anerkennt. Für die Bedienung von Professionellen EU Kunden für eVVs aus der Schweiz heraus wäre es begrüssenswert, da die EU-Regelwerke MiFID II und MiFIR dies seit 2018 mittels einem EU Pass ermöglichen⁷. Gemäss Einschätzung von Chinni und Jäger (2019)⁸ sind die Unterschiede zwischen der Schweizer und der EU Regelung primär im Kundenschutz zu finden.

Dienstleistungsmodelle und Kostentransparenz eines eVVs

Der eVV hat entsprechend dem jeweiligen Schutzniveau seine Kunden in die drei Kundensegmente «Institutionelle Kunden», «Professionelle Kunden» sowie «Privatkunden» einzuteilen und die jeweiligen Informationspflichten einzuhalten. Gemäss Röthlin, de Boer und Geiger (2017)⁹ kann auf eine Segmentierung verzichtet werden, wenn alle Kunden wie Privatkunden behandelt werden, was zu einer eingeschränkten Produktwahl führt. Werbung muss gemäss Art. 9 Abs. 4 E-FIDLEG gekennzeichnet sein. Eine Einteilung der Kunden kann gemäss Abegglen und Hochstrasser (2016)¹⁰ wie folgt erfolgen:

Institutionelle Kunden	Professionelle Kunden	Privatkunden
• Finanzintermediäre nach BankG/FINIG/KAG • Versicherungsunternehmen nach VAG • Zentralbanken • Ausländische Kunden unter gleichwertiger prudenzieller Aufsicht	• Andere öffentlich-rechtliche Körperschaften mit professioneller Tresorerie • Vorsorgeeinrichtungen mit professioneller Tresorerie • Unternehmen mit professioneller Tresorerie • Vermögende Privatkunden (HNWI) mit Kenntnissen und Erfahrung mit Opting-out • Institutionelle Kunden mit Opting-in	• Retail-Kunden • Vermögende Privatkunden (HNWI) ohne Opting-out • Institutionelle Kunden mit Opting-in

Abbildung 2 – Kundensegmentierung

Dabei kann ein Privatkunde laut Chinni und Jäger (2019) zum Professionellen Kunden werden, wenn er schriftlich einwilligt, über die Konsequenzen informiert worden ist, und entweder

- über Finanzmarktkenntnisse (Ausbildung / Berufserfahrung) verfügt und Finanzvermögen von CHF 0.5 Mio. verfügt oder
- über ein Finanzvermögen von CHF 2 Mio. verfügt

⁶ Details vgl. Barfuss, Andreas (2018): «EU-Pass dank FIDLEG und FINIG?», insight #4.17, URL: <https://www.swissbanking.org/de/services/insight/insight-4.17/eu-pass-dank-fidleg-und-finig#> [18.12.2018]

⁷ Details vgl. Hungerbühler, Lea (2017): «FIDLEG und FINIG als Türöffner zum EU-Markt», URL: <https://www.fo-raus.ch/themen/fidleg-und-finig-als-tueroeffner-zum-eu-markt/> [18.12.2018]

⁸ Chinni, Marco und Jäger, Beatrix (2019): «Warum wir FINIG und FIDLEG lieben sollten», Primecoeach Event, Zug, Präsentation vom 1. Februar 2019, S. 9

⁹ Röthlin, Christian, de Boer, Philipp und Geiger, Stephan (2017): «Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG) - Auswirkungen auf Prozesse und strategische Implikationen», EY Publikation, URL: <https://www.eycom.ch/de/Publications/20171001-Finanzdienstleistungsgesetz-FIDLEG/download> [21.12.2018]

¹⁰ Abegglen, Sandro und Hochstrasser, Thomas (2016): „FIDLEG – was kommt gemäss Botschaft des Bundesrates auf die Finanzdienstleister zu?“ Publikation Schweizerische Juristen-Zeitung, SJZ 112/2016 S. 369ff.

Im Gegensatz zu Institutionellen Kunden kann ein Professioneller Kunde via Opting-in zum Privatkunden umkategorisiert werden. Die beiden Experten weisen zudem darauf hin, dass Kundenberater von eVVs am Point-of-Sale (nachfolgend PoS) folgende **Informationspflichten** vor Erbringung der Beratungsdienstleistung für Privatkunden bekannt machen müssen:

- Finanzdienstleister (inklusive Aufsichtsstatus und Ombudsstelle)
- Persönlich empfohlene Dienstleistung inklusive Kosten und Risiken
- Wirtschaftliche Bindungen zu Dritten, berücksichtigtes Marktangebot
- Abgabe von Basisinformationsblättern (BIB) oder PRIIP-KID bei Finanzprodukten (nur bei Beratung von Privatkunden zwingend)
- Auf Anfrage Abgabe von Prospekten
- Grundsätze der Auftragsausführung (Best Execution)
- Information über Handhabung von Interessenkonflikten
- Vergütungspolitik

Dazu kommen die **Rechenschaftspflichten**, die ein eVV auf Anfrage von Kunden im Nachgang bereitstellen können muss:

- Kosten
- Periodizität und Inhalt nach Bedarf
- Abrechnungen der Einzeltransaktionen
- Zustand des Kundenportfolios
- Entwicklung des Kundenportfolios (bei Vermögensverwaltung und Portfolioberatung)
- Effektiv angefallene Kosten (individualisiert)

eVV haben bei der Beratung von Privatkunden auch eine **Protokollierungspflicht**, welche auf Wunsch des Endkunden ausgehändigt werden muss. Laut Chinni und Jäger (2019) muss der eVV Angaben über folgende Inhalte machen können:

- Alle über Kunden erhobenen Informationen
- Profilierungs- und Segmentierungsergebnisse
- Vereinbarte und erbrachte Dienstleistungen
- Allfällige Warnhinweise, Entscheide von Kunden, trotzdem zu handeln
- Resultate von Angemessenheits- und Eignungsprüfungen bei Beratung
- Allfälliges Einverständnis des Beratungskunden, ein BIB nachzuliefern
- Gründe jeder Empfehlung, die zum Erwerb oder zur Veräusserung geführt haben

Grundsätzlich sind bei eVVs die untenstehenden drei Dienstleitungen vorgesehen:

- **Tätigkeit Vermögensverwaltung:** Im Kern wird im Vermögensverwaltungsbe-
reich zwischen Institutionellen und Professionellen Investoren einerseits sowie Privat-
kunden andererseits unterschieden. Laut Sethe (2018)¹¹ können EU Staaten vom
Schweizer Finanzdienstleister eine MiFID II konforme und zusätzlich in der Schweiz
beaufsichtigte und zugelassene Zweitniederlassung vor Ort für letztere verlangen. Da-
bei hat sich der Anbieter zwangsläufig am MiFID II Regelwerk zu orientieren. Gerade
dieses sieht ein ausdrückliches Verbot von Rückvergütungen vor, welche den vollstän-
digen Preis der Vermögensverwaltung nicht oder nur schwierig erkennen lässt und zu-
sätzliche Anreize für Interessenkonflikte schafft.
- **Tätigkeit Anlageberatung:** Der eVV gibt eine persönliche und eine nach Prüfung
der persönlichen Umstände des Anlegers geeignete Empfehlung hinsichtlich eines be-
stimmten Finanzinstruments ab. Im Bereich der Anlageberatung wird unterschieden,
ob sie das Kundenportfolio miteinbezieht oder nicht. Wäre dem so, ist der Finanzdienst-
leister laut Sethe (2018) zu einer umfassenden Eignungsprüfung, anderenfalls nur zu
einem reduzierten Angemessenheitstest verpflichtet. Dabei werden im Gegensatz zur
Eignungsprüfung weder Anlageziele noch finanzielle Verhältnisse des Kunden geprüft.
Eine solche Unterscheidung kennt MiFID II nicht.

¹¹ Sethe, Rolf (2018): «Das Fidleg: Eine Vorlage mit Verbesserungspotenzial», Die Volkswirtschaft 6 / 2018, URL: https://www.finreg.uzh.ch/dam/jcr:86fddd2e-8357-4c78-baf1-f1e404620070/Sethe_Volkswirtschaft_206_2018_46_de.pdf [18.12.2018]

- **Tätigkeit «Execution-only»:** Der Kunde trifft seine Entscheidungen selbständig und wird nicht durch den eVV beraten. Es besteht nach FIDLEG keine Angemessenheits- oder Eignungsprüfungspflicht.

Die Prüfungsanforderungen unterscheiden sich nach FIDLEG pro Tätigkeit wie untenstehend in Anlehnung an EY (2017)¹² dargestellt. Eine Unterscheidung von portfolio- und transaktionsbezogener Beratung kennt MiFID II nicht.

Dienstleistungsmodell	Vermögensverwaltung (Beratung portfolio-bezogen)	Anlageberatung (Beratung transaktions-bezogen)	Execution-only
Prüfung	Eignung	Angemessenheit	Keine
Kenntnisse und Erfahrung	✓	✓	✗
Finanzielle Verhältnisse	✓	✗	✗
Anlageziele	✓	✗	✗

Abbildung 3 – Prüfungspflichten nach Dienstleistungsmodell

Hinsichtlich Kostentransparenz definiert das FIDLEG kein Verbot zur Entgegennahme von Vorteilen wie beispielsweise Finder-Fees, transaktionsbezogene Rückvergütungen oder Bestandespflegekommissionen im Vermögensverwaltungsbereich. Sie müssen einem Kunden vorgängig, verständlich und vollständig offengelegt werden und die Kundeninteressen vollumfänglich wahren. MiFID II verbietet die Entgegennahme von Rückvergütungen im Bereich Vermögensverwaltungsmandat. Zudem übernimmt das Schweizer Regelwerk weitere im EU Raum vorgeschriebene Kundenschutz-Massnahmen nicht, gemäss Baumann (2018)¹³ zum Beispiel keine Research-Beschränkung, kein Verlustschwellenreporting, keine Zielmarktbestimmung sowie keine Transaktionsmeldungen.

In Anlehnung an Chinni und Jäger (2019) kann das Dienstleistungsmodell eines eVVs in folgender Darstellung zusammengefasst werden:

Stammdaten Kunden		
Kenntnisse & Erfahrung	Finanzielle Verhältnisse	Anlageziel & Mentalität
↓	↓	↓
Knowhow Kunde	Risikofähigkeit	Risikofreudigkeit
↓	↓	↓
Dienstleistungsart	Kundenart	Risikoklasse / Strategie
Vermögensverwaltung	Privatkunde	Defensiv
Portfolioberatung	Professioneller Kunde	Konservativ
Einzeltitelberatung	Institutioneller Kunde	Ausgewogen
Execution Only		Progressiv
		Offensiv

Abbildung 4 – Übersicht Dienstleistungsmodell

¹² EY (2017): «Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG)», Auswirkungen auf Prozesse und strategische Implikationen, Broschüre, im September 2017, S. 1ff.

¹³ Baumann, Stefan (2018): «Im Markt wird jetzt Aufbruchstimmung spürbar», URL: <https://www.finews.ch/news/finanzplatz/33779-fidleg-finig-vernehmlassung-stefan-baumann-finanzbranche-geissbuehler-weber-partner> [03.01.2019]

Organisation und Corporate Governance Aspekte

Im Bereich der organisatorischen Anforderungen hat man eine dreigeteilte Lösung im Sinne der risikobasierten Aufsicht vereinbart, welche gerade den Eigenschaften von Kleinst- und mittelgrossen Schweizer eVVs Rechnung trägt. So können bei Verbleiben eines jährlichen Bruttoerlöses unterhalb von CHF 1.5 Mio., einem Personalbestand von weniger als fünf Personen sowie einem Geschäftsmodell ohne erhöhte Risiken Compliance und Risiko Management Aufgaben weiterhin intern übernommen werden. Dabei gilt es jedoch noch weitere Abklärungen zu treffen, da eine Selbstüberwachung im Kern nicht angedacht ist. Laut VSV (2018)¹⁴ müssen die obigen Aufgaben bei einem Ein-Personen eVV ausgelagert werden. Dabei bleibt dieser jedoch verantwortlich und hat laut VQF (2018a)¹⁵ von Einsichtsrechten beim Outsourcing-Partner Gebrauch zu machen. Dabei ist ein Verwaltungsrat aus mindestens einer Person zu bestellen. Laut VQF (2018b)¹⁶ kann die FINMA ab einem jährlichen Bruttoertrag von mehr als CHF 5 Mio. und bei risikoreicher Tätigkeit ein in der Mehrheit vom operativen Geschäft unabhängiges Oberleitungsorgan fordern. Bei einem jährlichen Bruttoertrag von mehr als CHF 10 Mio. kann zusätzlich eine interne Revision verlangt werden. Hinsichtlich delegierbaren Aufgaben verweisen Chinni und Jäger (2019) auf den Umstand, dass die Substanz im Sinne der Mindestgrösse eines eVVs (Stellenprozente, Anzahl Köpfe) erhalten bleiben muss. Zudem empfehlen die beiden Experten, delegierbare Tätigkeiten nur an fachkundige Personen zu übergeben, schriftlich zu dokumentieren und in die Organisationsgrundlagen (OGR) aufzunehmen. Dabei bleibt die Verantwortung beim eVV. Es ist auch zu beachten, dass bei der Gewährsprüfung für die einwandfreie Geschäftstätigkeit eine ausführliche Praxis besteht. Als Orientierung dient gemäss Chinni und Jäger (2019) nicht nur das Schweizer Recht.

Eigenkapital und Berufshaftpflichtversicherung

Neu sollen eVVs ein vollständig in bar hinterlegtes Mindestkapital von CHF 100'000 aufweisen. Dies gilt für Aktiengesellschaften wie auch anderen Gesellschaftsformen wie beispielsweise Einzelfirmen oder Personengesellschaften. Dabei können Deckungssummen von Berufshaftpflichtversicherungen sowie nachrangige Darlehen teilweise angerechnet werden. Die Einzelheiten dürften in der FINMA Verordnung zum FINIG geregelt werden. Des Weiteren müssen die eingebrachten Eigenmittel mindestens 25 % der Fixkosten (bis CHF 10 Mio.) der letzten Jahresrechnung entsprechen. Dabei sind wie üblich neben dem Aktienkapital auch Reserven und Gewinnvorträge oder der laufende Gewinn nach Abzug von Ausschüttungen anzurechnen. Fremdkapital ist unter Einschränkungen (Nachrangigkeit) denkbar. Neu haben eVVs für Ihre Kundenberater eine Berufshaftpflichtversicherungsdeckung von CHF 0.5 Mio. bei einem Selbstbehalt von max. 10 % abzuschliessen. Gemäss VQF (2018a) können bis 50 % der Berufshaftpflichtdeckung beim Eigenkapital angerechnet werden.

Bei den Anforderungen der Berufshaftpflichtversicherung handelt es sich laut Walker (2019)¹⁷ um eine Kundenschutzmassnahme¹⁸, mit der sichergestellt werden soll, dass die Kundenansprüche gegenüber einem eVV beziehungsweise gegenüber einem neu registrierungspflichtigen Kundenberater auch in Fällen erfüllt werden können, in denen das Einkommen oder das Eigenkapital zur Deckung der Haftung gegenüber dem Kunden nicht ausreichen würde. Es handelt sich laut dem Versicherungsexperten um ein Mittel, das den eVV beziehungsweise den Kundenberater in die Lage versetzt, bestimmte Geschäftstätigkeiten mit einem vergleichsweise tiefen Basiskapital auszuführen. Damit kann der Marktzugang für neue Anbieter erleichtert, beziehungsweise ein Marktausschluss kleinerer eVV oder einzelner Kundenberater vermieden werden.

Es sollte dennoch klargestellt bleiben, dass eine Berufshaftpflichtversicherung nicht einzig dem Kundenschutz dient. Vielmehr schützt diese Versicherung auch das Firmenvermögen des eVV¹⁹,

¹⁴ VSV (2018): «Verordnungen zu FIDLEG und FINIG: Gute Stossrichtung, dennoch Korrekturbedarf», Medienmitteilung vom 24. Oktober 2018, S. 1-3

¹⁵ VQF (2018a): «FIDLEG & FINIG: Wie viel Klarheit schaffen die Verordnungen?», Herbstanlass vom 6. November 2018

¹⁶ VQF (2018b): «Newsletter 582: Vernehmlassung FIDLEV und FINIV» vom 29.10.2018

¹⁷ Gregory Walker (2019): «Berufshaftpflichtversicherung für eVVs», Interview vom 8. April 2019

¹⁸ Diese Massnahme entspricht einer MIFID-Anforderung. Die EU-Richtlinie sieht vor, dass sowohl Wertschriften-dienstleister wie auch die von der Anwendung dieser Richtlinie ausgenommenen Personen einem Anlegerentschädigungssystem angeschlossen sein müssen oder über eine Berufshaftpflichtversicherung verfügen, die ihren Kunden in den unter jene Richtlinie fallenden Situationen einen gleichwertigen Schutz bietet.

¹⁹ Dies betrifft insbesondere eVV, die ihre Berufshaftpflichtversicherung aus eigenen Risiko-Erwägungen abgeschlossen haben und auch keine Anrechnung an die gesetzliche Eigenkapitalanforderung beanspruchen.

erläutert Walker (2019): Einerseits kann bei berechtigten Schadenersatzansprüchen der betroffene Kunde dank der Versicherungsleistung adäquat entschädigt werden, ohne dafür das Geschäftsergebnis oder die eigene Kapitalbasis in Mitleidenschaft ziehen zu müssen. Andererseits vergütet die Versicherung die dem eVV entstehenden, mitunter sehr hohen Abwehrkosten im Falle von überhöhten oder gar ungerechtfertigten Forderungen. Bezüglich «Übernahme von Kosten» betont Walker (2019), dass der Versicherungsumfang in den letzten Jahren deutlich ausgeweitet wurde: Dieser kann beispielsweise die Abwehrkosten für ein vom Kunden initiiertes Strafverfahren, die Kosten im Falle einer behördlichen Untersuchung gegen eine versicherte Person oder sogar die Kosten zur Wiederherstellung des guten Rufes des eVV beinhalten. Der durch die Übernahme solcher Kosten entstehende Konflikt bezüglich der Verwendung von Versicherungsgeldern, sofern die Interessen des Kunden mit denen des eVV nicht gleichgeschaltet sind, wird individuell zu behandeln sein. Einen Fachartikel zum Thema Berufshaftpflichtversicherung für eVVs finden Sie auf den Seiten 12 und 13.

Aus- und Weiterbildung

Qualifizierte Geschäftsführer eines eVVs müssen neu eine Berufserfahrung von mindestens fünf Jahren nachweisen. Ausbildungsbezogen wurde gemäss VSV (2018)²⁰ nur konkretisiert, dass diese einem eVV Prüfer entsprechen sollte. Letzterer hat ein Ausbildungserfordernis von acht Stunden pro Jahr nachzuweisen. Bei den Kundenberatern verzichtet der Bundesrat ganz auf eine Konkretisierung der notwendigen Ausbildung. Es wird nur von hinreichenden Kenntnissen über die Verhaltensregeln sowie über das Verfügen für ihre Tätigkeit notwendige Fachwissen festgehalten. Die SROs VQF und VSV setzen beide auf angemessene Weiterbildungsinitiativen für eVVs, da die Kompetenzen durch regelmässige Fortbildung aufrechterhalten werden müssen. Der VQF plädiert in einer Stellungnahme vom 6. Februar 2019 für eine Konkretisierung. Darin wird vorgeschlagen, dass qualifizierte Geschäftsführer eines eVVs eine Ausbildung im Umfang von 40 Stunden in den letzten vier Jahren respektive eine Fortbildung von mindestens acht Stunden pro Jahr nachzuweisen haben. Eine Kolumne der VQF Academy zur Aus- und Weiterbildung entnehmen Sie den Seiten 10 bis 11. Der VSV plant gemäss aktuellem Jahresbericht²¹ 2019 ein Weiterbildungsprogramm im Sinne eines Berufsbildes und Kompetenzmodells für den «qualifizierten Geschäftsführer» einzuführen.

Das IFZ bietet seit 2017 den Fachkurs Vermögensverwalter an. Er richtet sich an Fach- und Führungskräfte von eVVs, welche die Gewähr für eine einwandfreie Geschäftstätigkeit tragen. Es werden Grundlagen, Kompetenzen sowie jüngste Entwicklungen rund um das Vermögensverwaltungsgeschäft praxisnah und in kompakter Form vermittelt.

²⁰ VSV (2018): «Verordnungen zu FIDLEG und FINIG: Gute Stossrichtung, dennoch Korrekturbedarf», Medienmitteilung vom 24. Oktober 2018, S. 1-3

²¹ VSV (2019): „Geschäftsbericht 2018, URL: https://www.vsv-asg.ch/flippingbooks/18Geschaeftsbericht_de/ [29.04.2019], S. 1ff.

Faktenblatt Fachkurs Vermögensverwalter

Zielgruppe	Inhaber/innen, Fach- und Führungskräfte von Vermögensverwaltern mit Domizil Schweiz (nationale wie auch internationale Kundenschaft)
Voraussetzungen	Kaufmännische Grundausbildung mit mindestens vier Jahren relevanter Berufserfahrung
Qualität	Die Hochschule Luzern wurde von der European Foundation for Quality Management EFQM mit dem Europäischen Qualitätslabel „Recognised for Excellence 5star“ ausgezeichnet.
Unterrichtszeiten	10 Abendkurse, in der Regel zweimal pro Monat, jeweils Donnerstagabend, 17:30 - 20:30 Uhr
Dauer	6 Monate
Kosten inkl. Kursunterlagen	CHF 2'500.- für alle 10 Abendkurse, CHF 300.- für einen einzelnen Abendkurs
Rabatt für Start-up Unternehmen	Gründung innerhalb von 2 Jahren ab Buchung von 8 Kursen: CHF 2'000 statt CHF 2'400 respektive CHF 2'500
Sonderkonditionen	Für VQF und VSV Mitglieder: Auf Anfrage
Start	24. Oktober 2019
Anmeldeschluss	4. Oktober 2019
Bemerkungen	Einzelne Abendkurse aus dem aktuellen Fachkurs 2019/2020 können direkt über das Sekretariat ifz@hslu.ch gebucht werden.

Weitere Details zum Lehrgang 2019/2020, welcher voraussichtlich erneut im Oktober 2019 starten wird, können der [Projekt-Webpage](#) entnommen werden. Die im Fachkurs behandelten Module sollten die Ausbildungsanforderungen unter FIDLEG/FINIG gemäss heutigem Informationsstand vollständig abdecken.

Fahrplan und Übergangsfristen

FIDLEG und FINIG sollen ab anfangs 2020 in Kraft treten. Schweizer eVVs werden bis am 31. Dezember 2022 Zeit zur Gesuchsstellung bei der FINMA für eine Bewilligung als Vermögensverwalter oder Trustee haben. Gemäss VQF (2018a)²² gibt es beim FIDLEG keine Übergangsfristen für die Pflichten gegenüber Kunden. Der Anschluss an eine Ombudsstelle hat innert sechs Monaten zu erfolgen. Beim FINIG haben eVVs und Trustees eine Meldung bei der FINMA innert sechs Monaten sowie ein Bewilligungsgesuch innert drei Jahren einzureichen. Eine Geschäftstätigkeit ist während der Übergangsfrist grundsätzlich erlaubt, wenn die GwG Aufsicht durch eine Selbstregulierungsorganisation (SRO) gewährleistet ist.

Laut Chinni und Jäger (2019) sind die FINIG Richtlinien für neue, nach dem 1. Januar 2020 gegründete eVVs per sofort einzuhalten. Die Meldung an die FINMA ist umgehend abzusetzen und die Bewilligungsvoraussetzungen sind stets einzuhalten. Der Anschluss an eine AO hat innert einem Jahr stattzufinden.

Ab dem 1. Januar 2021 haben eVVs folgende Pflichten zu erfüllen gem. VQF (2018a):

- Pflicht zur Kundensegmentierung
- Dokumentationspflichten
- Ausbildungspflicht
- Rechenschaftspflichten
- Informationspflichten
- Organisationspflichten
- Prüfpflichten (Angemessenheit und Eignung)

²² VQF (2018a): «FIDLEG & FINIG: Wie viel Klarheit schaffen die Verordnungen?», Herbstanlass vom 6. November 2018

Restliche Pflichten wie beispielsweise die Best Execution oder allenfalls der Eintrag in ein Beraterregister sind ab Inkrafttreten von FIDLEG zu erfüllen. Im Bereich Beraterregistrierung ist anzufügen, dass natürliche Personen, welche in eigenem Namen oder in Vertretung eines Finanzdienstleisters handeln, hinreichende Kenntnisse der Verhaltensregeln und notwendiges Fachwissen vorzuweisen haben. Sie unterstehen jedoch keiner Bewilligungs-, sondern einer Registrierungspflicht im Beraterregister (Chinni und Jäger (2019)). Laut den Autoren müssen Kundenberater, die für ein von der FINMA prudentiell beaufsichtigtes Institut arbeiten, nicht ins Beraterregister eingetragen werden. Schweizer eVVs werden bis am 31. Dezember 2022 Zeit zur Gesuchsstellung bei der FINMA für eine Bewilligung als eVV oder Trustee haben. Unter dem aktuellen SRO Anschluss kann die Tätigkeit bis zum Entscheid weitergeführt werden.

Schlussfolgerungen

Vor obigem Hintergrund ist davon auszugehen, dass eVVs künftig umfassendere Aufklärungsarbeiten tätigen müssen, um ein allfälliges Informationsgefälle zwischen ihnen und einem Kunden reduzieren zu können. Generell ist davon auszugehen, dass die neuen Regelwerke FINIG und FIDLEG zu formalisierteren Verhaltenspflichten von eVVs führen. Mit den neu geschaffenen Regelungen in den Bereichen Organisation, Eigenkapitalanforderungen aber auch Aus- und Weiterbildung ist zudem mit einer Stärkung und insgesamt einer Homogenisierung der Corporate Governance zu rechnen.

Der Mehraufwand der eVVs kann in gewissen Bereichen durch bereits heute im Markt erhältliche Tools reduziert werden. Dies betrifft insbesondere die Dokumentations- und Rechenschaftspflichten oder Suitability-Überprüfungen bei Customer-Relationship-Management Tools sowie Portfolio-Management Lösungen. Diese ermöglichen in der Regel ein automatisiertes Controlling sowie die Bedienung von Endkunden über verschiedene digitale Kanäle. In anderen Bereichen wie z.B. der Auslagerung von Compliance oder Risiko-Management Funktionen bei Kleinst-eVVs benötigt es allerdings künftig den Einbezug von Drittanbietern. Doch auch hierfür werden laufend weitere Online- wie auch Offline-Angebote ins Leben gerufen, so beispielsweise ein neu geschaffenes Kompetenzzentrum für eVVs in Zürich oder weitere Plattformen, welche den direkten Zugang zu Netzwerkpartnern ermöglichen.

Insgesamt jedoch folgen die nun formalisierten Schweizer Regelwerke dem internationalen Trend zur Schaffung eines einheitlichen «Level Playing Fields». Dabei sind Chinni und Jäger (2019) überzeugt, dass das FIDLEG und FINIG externe Vermögensverwalter als Institution insgesamt verbessern und stärken werden. Die neuen Verpflichtungen zwingen die Unternehmen die Dienstleistungen kundennäher zu planen und das Reporting zweckdienlicher auszuführen. Der eVV wird seine Kunden noch umfassender kennen lernen und ihn deshalb besser bedienen können.

Bildung unter FIDLEG und FINIG

von Simon Wälti, VQF Academy

FIDLEG und FINIG – wie die Gesetze den Bildungsgrad der qualifizierten Geschäftsführer von uVV definieren

Seit gut sieben Jahren spricht die Finanzbranche von der Kleeblatt-Reform, einer fundamentalen Restrukturierung der Regulierungslandschaft für den Finanzplatz Schweiz. Mit dem neu entworfenen horizontalen Konzept sollen regulatorische Grundsätze für den gesamten Markt und seine Teilnehmer geschaffen werden – weg von der spezialgesetzlichen Regelung einzelner Branchen, hin zu einem besser verständlichen, allgemein verbindlichen und einfacher anwendbaren Konzept für sämtliche Partizipanten. Nebst der Revision bestehender Erlasse ist damit insbesondere die Einführung eines Finanzdienstleistungsgesetzes FIDLEG sowie eines Finanzinstitutsgesetzes FINIG per 1. Januar 2020 vorgesehen.

Was ambitioniert begann (und im Rahmen der Revision bestehender Erlasse schnell umgesetzt werden konnte), ist zu einem unverhofft langen Implementationsprozess ausgewachsen. Klar war von Beginn weg, dass durch die Regulierung bestimmter «Verhaltensweisen» im Sinne von angebotenen Dienstleistungen auf dem Finanzmarkt neu und in besonderem Masse auch die Branche der unabhängigen Vermögensverwalter (uVV) einer intensiveren und auch strengeren Regulierung zu unterstellen waren als bisher. Der international immer mehr zum Sonderfall mutierende, nicht prudentiell beaufsichtigte Asset Manager war supranational je länger, desto weniger politisch erklär- und vertretbar. Die uVV sollen zudem einer neu zu schaffenden Aufsichtsorganisation (AO) angeschlossen werden. Der VQF Verein zur Qualitätssicherung von Finanzdienstleistungen wird mit der FINcontrol Suisse AG die FINMA um eine Bewilligung als AO ersuchen. Die FINControl Suisse AG wird selbstredend unabhängig von der Arbeit des VQF als Verein operieren.

Die prudentielle Regulierung der Dienstleistungen bzw. der Institute im Bereich der uVV bedeutet nicht zuletzt auch, dass das verantwortliche Personal – der qualifizierte Geschäftsführer – bestimmten Anforderungen hinsichtlich Erfahrung und Ausbildung entsprechen muss.

Doch was bedeutet eine «angemessene» Ausbildung, was ist eine branchenübliche Weiterbildung? Nicht allzu erstaunlich, ist uns der Gesetzgeber zu diesen Fragen eine konzise Antwort schuldig geblieben. Als Grund dürfte auch hier mit der Analogie der «Technologieneutralität» argumentiert werden: es gilt zu verhindern, dass durch die Aufzählung bestimmter Kriterien eine abschliessende Umschreibung der Anforderungen, namentlich für künftige Entwicklungen, erfolgt.

Die Tendenz zu Auswucherungen aber ist damit intrinsisch: Wo keine Regulierung besteht, ist kein Titel geschützt und keine Ausbildung ausreichend. Das damit drohende ausufernde Diplom- und Lizenzsammeln ergibt sich allein schon aus der schieren Menge an Anbietern, die einen irgendwie gearteten Zertifikationskurs kreieren und bewerben. Es lohnt sich daher immer, die gesetzlichen Grundsätze einerseits und die Organisatoren und vor allem den Inhalt einer Aus- und Weiterbildung andererseits genau zu durchleuchten. Nicht zuletzt soll auch hier gelten: so viel wie notwendig, aber so wenig wie möglich – die Bildung soll fach-, anspruch- und stufengerecht erfolgen. Schliesslich wird die jeweilige AO das Mass und die Angemessenheit der Aus- und Weiterbildung jeweils im Einzelfall zu überprüfen haben.

Anforderungen des Gesetzgebers

Die neuen Gesetze FIDLEG und FINIG (zusammen mit ihren Verordnungen FIDLEV und FINIV) sowie die Verordnung über die Aufsichtsorganisationen in der Finanzmarktaufsicht AOV umreissen vorab die Intensität der verlangten Aus- und Weiterbildungen. Demgemäss erfüllt ein qualifizierter Geschäftsführer die Anforderungen an die Berufsausbildung, wenn eine Berufserfahrung von mindestens fünf Jahren in der Vermögensverwaltung für Dritte oder im Rahmen von Trusts besteht und kumulativ eine Ausbildung in der Vermögensverwaltung für Dritte oder im Rahmen von Trusts absolviert worden ist.

Besagte Ausbildung wird mit den Anforderungen an die Prüfer von Vermögensverwaltern und Trusts gleichgestellt, welche also die prudentielle Aufsicht über die neu zu lizenzierenden Institute bei einer AO wahrnehmen dürfen. Solch «leitende Prüfer» müssen gemäss AOV zur Erfüllung der Ausbildungsanforderungen über eine Berufserfahrung von fünf Jahren, 200 Prüfstunden sowie acht Stunden Weiterbildung im GwG Bereich samt Verhaltensregeln in der Vermögensverwaltung innerhalb eines Jahres vor der Einreichung des Zulassungsgesuches aufweisen. Nach der Gesuchseinreichung wird die Aufrechterhaltung des notwendigen Fachwissens und der Praxiserfahrung (im Sinne der verlangten Fortbildung) bejaht, wenn 100 Prüfstunden in den jeweils letzten vier Jahren sowie acht Stunden Weiterbildung pro Jahr im GwG Bereich samt Verhaltensregeln der Vermögensverwaltung nachgewiesen werden können.

Es ist offensichtlich: Eine deckungsgleiche Anwendung dieser Anforderungen auf uVV dürfte manches dieser Institute vor grosse Fragezeichen stellen, zumal die Übertragung der verlangten Anzahl Prüfstunden auf qualifizierte Geschäftsführer keine analoge Entsprechung findet.

Unterscheidung zwischen Aus- und Weiterbildung

Hat also, in Umkehr des Sprichworts, die Maus einen Berg geboren? Mitnichten. Man kann mit Fug und Recht davon ausgehen, dass für die Anforderungen der Ausbildung bei Gesuchseinreichung ein liberaler Ansatz zum Tragen kommen wird. Allein schon der Erläuterungsbericht zu den vorerwähnten drei Verordnungen sieht vor, dass nicht die Anzahl Stunden, sondern deren Gehalt entscheidend sei – und also die Anforderungen an die Ausbildung im Einzelfall auch durch den Nachweis der allgemeinen Vorbildung des betroffenen (qualifizierten) Geschäftsführers ganz oder teilweise erbracht werden kann. Der VQF geht daher davon aus, dass die Anforderungen hinsichtlich der Ausbildung der qualifizierten Geschäftsführer in der überwältigenden Mehrheit der Fälle bereits erfüllt sein dürften.

In Bezug auf die Vorgaben betreffend die Fortbildung der qualifizierten Geschäftsführer allerdings ist zu erwarten, dass diese laufend den Nachweis zu erbringen haben, dass sie sich angemessen weiterbilden und gewissermassen ihr Bildungsniveau aufrechterhalten, entsprechend den Anforderungen an die «leitenden Prüfer». Der VQF hat sich im Rahmen der Vernehmlassung zu den vorerwähnten Verordnungen für eine konkretisierende Normerweiterung stark gemacht, die den Grad der Weiterbildung für qualifizierte Geschäftsführer von uVV unter FINIG vorgibt (die definitive Antwort werden wir mit der Finalisierung der Verordnungen FIDLEV, FINIV und AOV voraussichtlich im 3. Quartal 2019 erhalten).

Gefordert wird, dass die erworbenen Kompetenzen durch den Nachweis von mindestens acht Stunden Weiterbildung pro Kalenderjahr aufrechterhalten werden können. Dies erlaubt, dass ein die Anforderungen an die Ausbildung erfüllender qualifizierter Geschäftsführer die Möglichkeit hat, sich sach- und personengerecht, punktuell und damit gezielt weiterzubilden – aber diese Anforderung in der Regel in jährlichen Intervallen von neuem zu erfüllen hat.

Es bliebe unter dieser Prämisse zu diskutieren, ob beispielsweise in einem Jahr die dreifache Anzahl verlangter Stunden belegt und diese in den zwei Folgejahren kompensiert werden können. Entscheidend wäre hierbei jeweils, dass rückblickend seit der Erteilung der Bewilligung (vorgetragen) pro Jahr mindestens acht Stunden Weiterbildung anrechenbar sind.

Qualität der besuchten Weiterbildung

Wie bereits erwähnt, empfiehlt es sich jeweils, Inhalt und Organisatoren der angebotenen Weiterbildungskurse genauer zu überprüfen. Gerade im Hinblick auf eine vernünftige Fortbildung, basierend auf dem bestehenden Wissen und Erfahrungsschatz eines qualifizierten Geschäftsführers, sind viele Blockkurse beispielsweise oftmals wenig geeignet. Aus regulatorischer Optik empfiehlt es sich vielmehr, dass Weiterbildungsangebote besucht werden können, die für das Geschäftsmodell des bewilligten Instituts stimmig sind sowie die Erfahrung und das Wissen, welches der jeweiligen qualifizierte Geschäftsführer mitbringt, ergänzen oder im Bedarfsfall auffrischen. Modulare Fachkurse wie der vom Institut für Finanzdienstleistungen IFZ organisierte Fachkurs Vermögensverwaltung entsprechen diesem Ansatz.

Berufshaftpflichtversicherung

von Gregory Walker, Walker Risk Solution AG

Berufshaftpflichtversicherung – eine Pflicht?

Ein unabhängiger Vermögensverwalter muss künftig über ein Mindestkapital und Sicherheiten verfügen. Dies wird gesetzlich gemäss Art. 22 FINIG vorgeschrieben. Das Mindestkapital beträgt demnach CHF 100'000; darüber hinaus sind zusätzliche Eigenmittel in der Höhe von 25 Prozent der Fixkosten der letzten Jahresrechnung dauernd vorzuhalten, wobei eine Berufshaftpflichtversicherung zu 50 Prozent an die Eigenmittel angerechnet werden kann. Ausserdem muss der Vermögensverwalter gemäss Art. 29 FIDLEG eine Berufshaftpflichtversicherung abgeschlossen haben oder gleichwertige finanzielle Garantien vorweisen; dies als Voraussetzung für die Eintragung in das neue Beraterregister.

Grundsätzlich kann der Vermögensverwalter die Art der Sicherstellung wählen. Da aber der Kapitalbedarf anderer Kapitalinstrumente zur Risikoabsicherung normalerweise deutlich höher liegt als bei der gegenseitigen Risikoverteilung in einem Versicherungskollektiv, setzt sich erfahrungsgemäss der Risikotransfer auf einen Versicherer durch. Die Pflicht zur Sicherstellung von Haftpflichtansprüchen läuft somit in der Praxis meist auf eine «Pflichtversicherung» hinaus.

Das Wahlrecht über die Form der Sicherstellung mag dennoch sinnvoll sein. Namentlich bei Risiken, deren Versicherbarkeit nicht ohne weiteres gegeben ist, ist es notwendig, wenn die Bereitstellung anderer Arten von finanziellen Sicherheiten geprüft und auch zugelassen wird.

Mindestanforderungen für die Berufshaftpflichtversicherung

Die FINIG-spezifischen Anforderungen an die Berufshaftpflichtversicherung für Vermögensverwalter sind noch nicht bekannt. Die Finanzmarktaufsicht arbeitet derzeit an einer zusätzlichen Verordnung, die diese Anforderungen beinhalten soll. Sie erscheint frühestens im Sommer 2019. Die Anforderungen an die Berufshaftpflichtversicherung für Finanzdienstleister, die diese ab 1.1.2020 zwecks Eintrags ins Beraterregister beibringen müssen, sind hingegen in Art. 32 der Verordnung zum FIDLEG bereits beschrieben. Diese Anforderungen orientieren sich an der aktuellen Regelung für Vertriebsträger kollektiver Anlagen.

Vielfach unterliegt der Gesetzgeber der weit verbreiteten Annahme, bei Pflichtversicherungen einen zur Haftung möglichst umfassenden Versicherungsschutz bereitstellen zu müssen. Im Bestreben, einen wirkungsvollen Geschädigtenschutz herbeizuführen, kann sogar die Versicherbarkeit einer ganzen Branche in Frage gestellt werden. So geschehen beispielsweise bei der Einführung des Konsumkreditgesetzes, das für Konsumvermittler eine Berufshaftpflichtversicherung von über CHF 500'000 oder eine Sicherheit in derselben Höhe verlangte. Kurze Zeit später wurde festgestellt, dass Versicherungsunternehmen für dieses Risiko keinen Versicherungsschutz anbieten konnten. Es folgte eine Revision der Verordnung. Seither können Kreditvermittler lediglich CHF 10'000 auf ein Sperrkonto einbezahlen.

Verhilft ein Versicherungsobligatorium zu tieferen Prämien?

Versicherungsobligatorien sollten derart ausgestaltet werden, dass eine Behinderung des Wettbewerbs möglichst gering bleibt. Aus unserer Sicht ist es mehr als erwünscht, dass eine ausreichende Anzahl Versicherer derartige Produkte anbietet, um so Monopole zu verhindern. Versicherer könnten bei einem Versicherungsobligatorium – zumindest theoretisch – tiefere Prämien kalkulieren, weil auch «günstigere Risiken» verpflichtet werden. In der Praxis dürfte aber nur ein ausreichender Wettbewerb unter den Anbietern zu tieferen Prämien führen.

Freiheit in der Vertragsgestaltung bedeutet mehr Verantwortung

Wenn neue Anbieter im Markt tätig sind, führt dies zu einem vielseitigeren Angebot. Was dem Versicherungsnehmer auf den ersten Blick positiv erscheint, erschwert ihm allerdings den Überblick. Ein reiner Prämienvergleich genügt nicht mehr. Der Teufel steckt – wortwörtlich – im Kleingedruckten. Ein Vermögensverwalter muss sich um das für ihn optimale Angebot bemühen.

Es ist für die Vielfalt des Angebots wichtig, dass der Regulator die Gestaltungsfreiheit eines Versicherungsvertrags nicht unverhältnismässig einschränkt, denn die Versicherer sollten auf individuelle Unterschiede – selbst bei einer scheinbar homogenen Gruppe – eingehen können. Das Versicherungsangebot für Vermögensverwalter wird dadurch qualitativ und preislich besser. Profitieren davon werden letztlich die Kunden der Vermögensverwalter.

Sind Sie genügend fit

als qualifizierter Geschäftsführer
eines externen Vermögensverwalters
für die künftigen FINMA Aus- und Weiterbil-
dungsanforderungen?

Der IFZ Fachkurs Vermögensverwalter

Jetzt Anmelden unter:

<https://www.hslu.ch/de-ch/wirtschaft/weiterbildung/weiterbildungskurse/ifz/vermoegensverwalter/>

eVV Markttrends

Basierend auf der Studie der Boston Consulting Group (BCG) vom Dezember 2018 (Zakrzewski et al., (2018))²³ wurden die untenstehenden zusammenfassenden eVV Markttrends identifiziert. Die abgebildeten Markttrends entsprechen nicht zwingend der Sicht der Hochschule Luzern – Wirtschaft, Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ. Wir sehen darin eine Diskussions- und Reflektionsbasis für eVVs und Depotbanken aus der Schweiz und Liechtenstein.

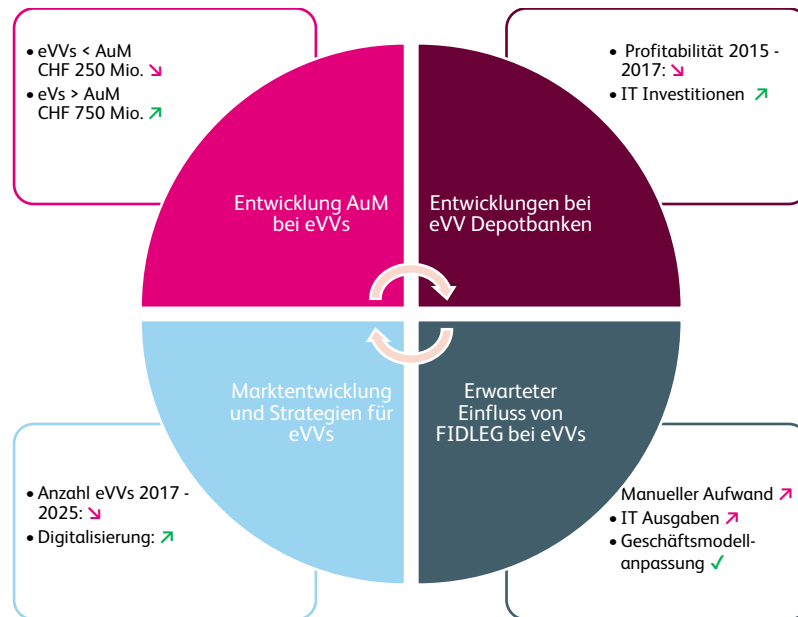


Abbildung 5 – Markttrends externe Vermögensverwalter

Entwicklung AuM bei eVVs

Bei der Entwicklung der AuM erwarten die Autoren, dass eVVs, welche weniger als CHF 250 Mio. AuM aufweisen, pro Jahr rund 4 % an verwalteten Assets verlieren werden. Umgekehrt wird davon ausgegangen, dass eVVs mit mehr als CHF 750 Mio. AuM ihre Assetbasis um 2 bis 3 % pro Jahr steigern können. Es wird davon ausgegangen, dass der Markt in der Schweiz und Liechtenstein heute von eVVs mit AuM unter CHF 100 Mio. dominiert wird. Das aktuelle Umfeld spricht für einen anhaltenden Trend kleiner eVVs hin zu Plattformanbietern, wo Skaleneffekte genutzt werden können. Insgesamt gehen die Autoren davon aus, dass rund 80 % der Endkunden bei den hiesigen eVVs über ein Auslandsmizil verfügen. Es wird eine Zunahme von 0.5 % p.a. respektive der AuM von CHF 475 Mio. im Jahr 2017 auf CHF 487 Mio. im Jahr 2022 erwartet.

Entwicklung bei eVV Depotbanken

Die durchschnittliche Profitabilität gemessen am Return on Assets (RoA) hat sich im Durchschnitt von 68bp im Jahr 2015 auf 61bp im Jahr 2016 verringert und 2017 stabilisiert. Gemäss Autoren haben unter anderem ansteigende Regulierungs- und Transparenzanforderungen wie auch die Abflachung der absoluten Performance der verwalteten Vermögen vermehrt zu Flat-Fee Modellen und somit erodierenden Margen geführt. Dabei geben die Autoren an, dass die Gebühren für eVVs in Deutschland zwischen 15 und 25bp geschätzt werden. Dort sei der Service-Level durch eine höhere Automatisierung und Standardisierung jedoch deutlich tiefer.

²³ Zakrzewski, Anna, Naumann, Matthias, Mende, Martin, Schüepp, Joël and Alm, Emanuelle (2018): «The Quest for the Forgotten Treasure», How Custody Banks Can Succeed in the Intermediary Market, Whitepaper, Dezember 2018, S. 1-20

Die Studie zeigt auf, dass 85 % der von eVV verwalteten Vermögen (~CHF 475 Mio.) bei acht Depotbanken unter Verwahrung sind. Heute sind Depotbanken mit einem Dilemma konfrontiert, welches einerseits aus der tendenziell sinkenden Profitabilität im eVV Geschäft und andererseits aus der zunehmenden Wettbewerbsintensität um eVVs besteht. Die Autoren empfehlen Depotbanken unter anderem eine bewusstere Segmentierung sowie die Überprüfung der eigenen Rolle innerhalb der Wertschöpfungskette im eVV Geschäft. Zusätzlich wird Banken empfohlen, Ihre Organisationsstruktur zu vereinfachen und die Automatisierung und Standardisierung von operativen Prozesse durch anhaltende IT Investitionen weiter auszubauen.

Während gerade Grossbanken Minimumkriterien für das Onboarding von eVVs sowie generell die Zusammenarbeit eingeführt haben, übernehmen gerade kleinere Banken gerne profitable eVVs, welche die Kriterien nicht erfüllen. Gemäss Studie beträgt der eVV Anteil rund 13 % der Einnahmen respektive 16 % der AuM im Private Banking von Depotbanken in der Schweiz und Liechtenstein.

Erwarteter Einfluss von FIDLEG bei eVVs

Die Implementierung von regulatorischen Vorstössen hat sowohl bei eVVs als auch Depotbanken in den letzten Jahren Spuren hinterlassen. Die Autoren identifizieren dabei die Implementierung von MiFID II als das schwierigste Projekt. Die bei eVVs durchgeführte Umfrage hinsichtlich erwartetem Einfluss von FIDLEG auf das Tagesgeschäft hat folgendes ergeben:

- 42 % der eVVs erwarten einen erheblichen manuellen Mehraufwand
- 30 % der eVVs gehen von der Notwendigkeit aus, Ihr Geschäftsmodell anzupassen
- 18 % der eVVs sind überzeugt, dass IT Anpassungen notwendig werden

Gemäss der Studie erwarten eVVs von Ihren Depotbanken jedoch nicht einen Full-Service, da damit die Abhängigkeit gegenüber der Depotbank stark ansteigen würde. Vielmehr würden eVVs einen solchen Service bei einer Drittpartei einkaufen, wie beispielsweise bei einem Branchenverband.

Marktentwicklung und Strategien für eVVs

Im Jahr 2025 soll es laut der Studie rund 25 % weniger eVVs geben. Damit würde die Anzahl eVVs von heute etwa 2'500 auf unter 1'900 fallen. Dieser Konsolidierungsprozess wird primär durch Anschlüsse von kleinen eVVs an Plattformen sowie Zusammenschlüsse angetrieben. Die Autoren sind überzeugt, dass sich eVVs für die Erhaltung des aktuellen Margenniveaus sich mit der Digitalisierung und somit der Automatisierung von operativen Tätigkeiten sowie dem Abbau von Overhead-Kosten auseinandersetzen müssen. Gleichzeitig attestieren die Autoren, dass das eVV Geschäft selbst bei verhältnismässig kleinen verwalteten Vermögen profitabel ist. Somit ist es denkbar, dass selbst kleine eVVs wenige bis keine strategische Änderungen initiieren und weiterhin existieren können. Die Verfasser gehen davon aus, dass Neugründungen von eVVs eher durch die Verselbständigung ganzer Kundenberater Teams anstatt einzelnen Personen stattfinden werden. Zusätzlich macht die Studie auf den Eintritt globaler eVVs in den Schweizer und Liechtensteiner Markt aufmerksam.

Research unter MiFID II

Eine mit 141 Research Anbietern global ausgerichtete Umfrage des US-amerikanischen Beratungsunternehmens Integrity Research Associates LLC (Cash.ch, 2019²⁴) ist der Frage nach den Kosten für Research unter dem MiFID II Regime nachgegangen. Die Umfrage zeigt folgendes:

- Region: MiFID-II hat die Research Kosten von europäischen Research-Anbietern unter Druck gebracht. Die Median-Zahlung betrug USD 25'000, rund 40 % weniger als in Nordamerika und 29 % weniger als in Asien.
- Anbieter: Bei Banken beträgt die durchschnittliche Abonnementgebühr USD 14'000, bei unabhängigen Anbietern USD 30'500. Bei umfassenden Dienstleistungsangeboten hingegen verlangten Banken Höchstbeträge bis durchschnittlich USD 300'000, was gemäss Studie etwa doppelt so viel war als bei unabhängigen Research Anbietern.
- Preismodell: Das Abonnementmodell scheint sich durchzusetzen. 87 % der Research Dienstleister bieten dieses an, 2017 betrug die Rate erst 60 %. Der Stundensatz für Research variierte je nach Anbieter zwischen USD 100 und USD 5'000.

²⁴ Cash.ch (2019): "So viel kostet Research unter MiFID-II", URL: <https://www.cash.ch/news/politik/regulierung-so-viel-kostet-research-unter-mifid-ii-1320589> [27.04.2019], S. 1f.

Wichtige Resultate der Studie 2019

Hinweis zu den folgenden Auswertungen: Da sich die teilnehmenden Banken und Industrielieferer jährlich ändern, sind die angestellten Vergleiche zu Vorjahreszahlen als nicht repräsentative Indikationen zu verstehen. Die Auswertungen reflektieren eine Bestandsaufnahme aus dem 1. Quartal 2019 und können sich jederzeit ändern.

Sentiment eVV Desks von Banken und Zulieferindustrie

Eine Neuerung in der diesjährigen Studie ist die Erhebung der Stimmungslage bei den Vermögensverwalter Desks von Banken und der Zulieferindustrie. Der hier abgebildete Sentimentindikator war auch in anderen IFZ Studien bereits im Einsatz. Die Teilnehmer wurden gebeten, jede der acht Herausforderung auf einer Skala von 1 (sehr tief) bis 10 (sehr hoch) zu bewerten. Insgesamt ist anzumerken, dass es sich bei den Angaben um subjektive Einschätzungen der teilnehmenden Personen handelt, welche nicht zwingend die Optik des repräsentierten Unternehmens darstellen muss. Vielmehr geht es darum, dass die subjektive Wahrnehmung als Reflektionsbasis dienen kann. Die untenstehenden Auswertungen basieren auf Rückmeldungen von 17 bis 21 der insgesamt 28 teilnehmenden Vermögensverwalter Desks von Banken in der Schweiz und Liechtenstein. Bei den Zulieferern haben 26 bis 28 von total 62 Unternehmen Rückmeldung gegeben.

Die durchschnittliche Score aller Fragen wurde bei den Banken mit 6.1, bei den Zulieferern mit 6.2 angegeben. Bei den Banken wird sowohl die Wettbewerbsintensität als auch die Regulierungsintensität mit Werten von je 7.3 als besonders intensiv wahrgenommen. Auch die Zulieferindustrie gibt in diesen zwei Bereichen Höchstnoten mit 6.9 für die Wettbewerbsintensität und 6.8 für die Regulierungsintensität. Die tiefsten Werte fallen bei beiden Teilnehmertypen auf die Expansion zu internationalen Märkten aus. Banken erzielen dort einen Wert von 4.6, Zulieferer eine Score von 5.4. Der tiefe Score bei den Banken ist u.a. auf die Kantonalbanken zurückzuführen, welche mehrheitlich keine Internationalisierungsstrategie anstreben. Die grössten Unterschiede zwischen den Teilnehmertypen lassen sich in der Expansion zu internationalen Märkten sowie der Neukundenakquisition feststellen, wo die Zulieferindustrie deutlich höhere Scores angibt.

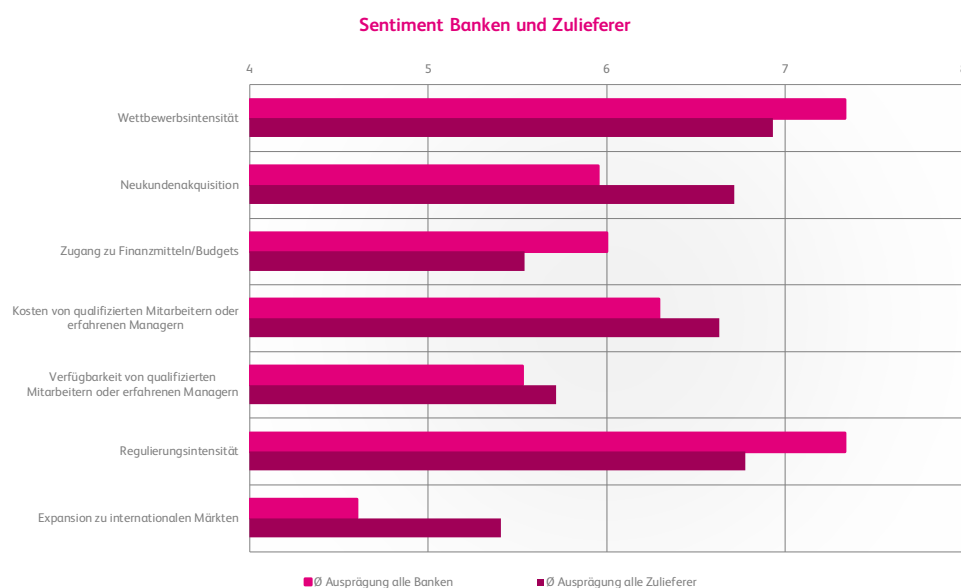


Abbildung 6 – Sentiment Vermögensverwalter Desks von Banken

«Sowohl Banken als auch die Zulieferindustrie vergeben hohe Scores für die wahrgenommene Wettbewerbsintensität sowie die Regulierungsintensität.»

Im Austausch mit den Teilnehmern haben wir weitere Rückmeldungen zur Sentiment Einschätzung und dem aktuellen Marktgeschehen erhalten. Bei den Banken wurde spezifisch zur Wettbewerbsintensität angefügt, dass sowohl der Preiskampf als auch der Margendruck im eVV Geschäft zugenommen haben. Auch haben uns Rückmeldungen erreicht, welche auf einen erhöhten Konkurrenzkampf spezifisch bei eVVs mit grösserem verwalteten Volumen hindeuten. Bei den Zulieferern haben Plattformanbieter gemeldet, dass die Dynamik auf Seiten der eVVs in Richtung Software immer noch stark gehemmt ist. EVVs wägen dabei zwischen Start-ups und etablierten Anbietern mit unterschiedlichen Angeboten ab. Ein Zulieferer ergänzte, dass durch eingekaufte Portfolio-Management-System-Lösungen zwar die Time-to-Market sehr tief ist, die Standard-Lösungen jedoch oftmals die individuellen Bedürfnisse der Klienten nicht vollständig abdecken können. Ein anderer Zulieferer berichtete, dass die Wettbewerbsintensität im Bereich Compliance- und Risk Management Outsourcing unter Kleinstunternehmen stattfindet und tendenziell als hoch einzustufen sei. Er ergänzte, dass die Akquisitionsphase mit zukunftsgerichteten eVVs, welche kompetente Compliance und Risk Management Funktion als zwingende Voraussetzung für ein professionelles Offering gegenüber ihren Endkunden sehen, pragmatisch und effizient verlaufe. Es wurde auch genannt, dass die Verfügbarkeit von qualifizierten Mitarbeitern in der Zulieferbranche der eVVs relativ hoch ist. Die wurde vom Teilnehmer unter anderem darauf zurückgeführt, dass erfahrene Mitarbeiter aus der Bankbranche abwandern.

Look-Through Sentiment eVV Desks von Banken

Das nachfolgende Kastengrafikdiagramm (Boxplot) zeigt die Sentiment Ausprägungen der Vermögensverwalter Desks von Banken in der Schweiz und Liechtenstein. Dabei gibt der Kerzenkörper das erste und das dritte Quartil der Daten wieder. Die Kerzendochte stellen das Minimum sowie das Maximum der verarbeiteten Daten dar. Die Markierung «x» innerhalb der Kerze gibt dabei den Mittelwert wieder.

Die mit Abstand höchste Streuung der Antworten kann der Frage der Expansion zu internationalen Märkten (Median 4.0, Durchschnitt 4.6) zugeordnet werden. Während Grossbanken und insbesondere international ausgerichtete Privatbanken erhöhte Werte angegeben, haben Kantonalbanken tiefe Werte erfasst. Insgesamt liegt dieser Wert im Median 33.3 % respektive im Durchschnitt 14.9 % tiefer als bei den Zulieferern. Des Weiteren zeigt sich, dass die Streuung der Antworten bei der Wettbewerbsintensität (Median 7.0, Durchschnitt 7.3) sowie bei der Regulierungsintensität (Median 8.0, Durchschnitt 7.3) am kleinsten ist. Die übrigen Sentiment Indikatoren für Neukundenakquisition (Median und Durchschnitt 6.0), Zugang zu Finanzmitteln/Budgets (Median und Durchschnitt 6.0), Kosten von qualifizierten Mitarbeitern oder erfahrenen Managern (Median 6.0, Durchschnitt 6.3) sowie die Verfügbarkeit von qualifizierten Mitarbeitern oder erfahrenen Managern (Median 5.0, Durchschnitt 5.5) liegen im mittleren Bereich.

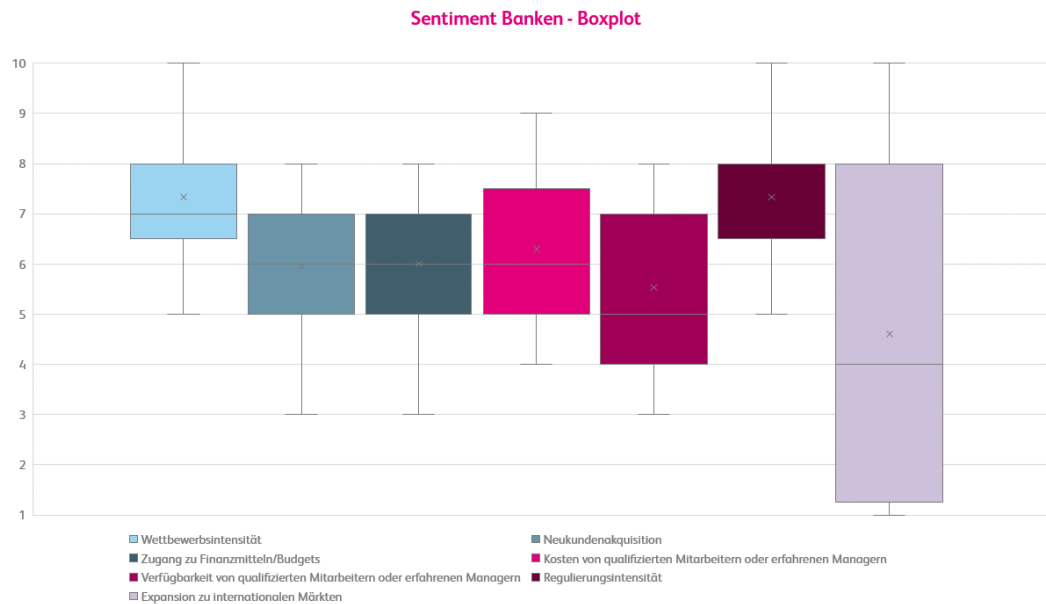


Abbildung 7 – Sentiment Vermögensverwalter Desks von Banken

Look-Through Sentiment eVV Zulieferindustrie

Das nachfolgende Kastengrafikdiagramm (Boxplot) zeigt die Sentiment Ausprägungen der Zulieferindustrie in der Schweiz und Liechtenstein.

Es zeigt sich, dass die Streuung der Antworten bei der Verfügbarkeit von qualifizierten Mitarbeitern oder erfahrenen Managern (Median 6.0, Durchschnitt 5.7) sowie der Regulierungsintensität (Median 8.0, Durchschnitt 6.8) am höchsten ist. Leicht erhöht ist auch die Streuung bei der Expansion zu internationalen Märkten (Median 6.0, Durchschnitt 5.4). Die Werte liegen jedoch bei den Zulieferern im Median 50.0 % respektive im Durchschnitt 17.6 % höher als bei den teilnehmenden Banken. Die übrigen Sentiment Indikatoren wie beispielsweise die Wettbewerbsintensität (Median 7.0, Durchschnitt 6.9), die Neukundenakquisition (Median 7.0, Durchschnitt 6.7) oder Kosten von qualifizierten Mitarbeitern (Median 7.0, Durchschnitt 6.6) streuen im mittleren Bereich. Die Angaben hinsichtlich Zugang zu Finanzmitteln/Budget weisen die kleinste Streuung auf (Median 6.0, Durchschnitt 5.7). Der Wert liegt im Median 16.7 % respektive im Durchschnitt 7.7 % tiefer als bei den Banken und reflektiert somit wahrgenommen anspruchsvollere Finanzierungsbedingungen der Zulieferindustrie.

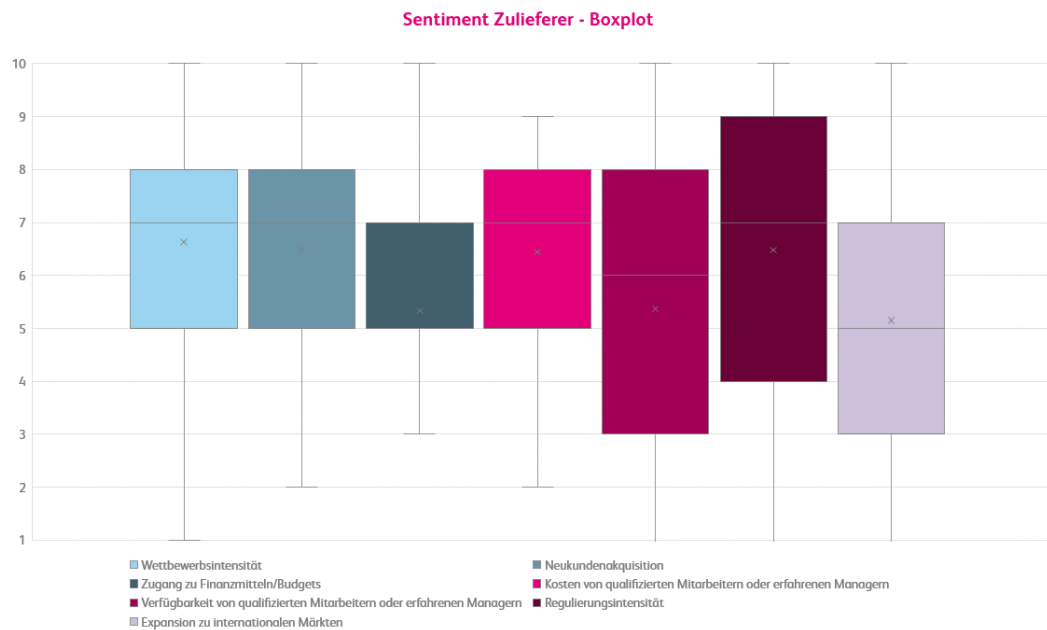


Abbildung 8 – Sentiment Zuliefererindustrie externe Vermögensverwalter

Kriterien für die Zusammenarbeit mit VV Domizil Schweiz

Angebotene Modelle für Vermögensverwalter gegenüber Endkunden

Externe Vermögensverwalter können bei allen teilnehmenden Bankendesks für externe Vermögensverwalter in der Schweiz oder Liechtenstein Endkunden auf Execution-only Basis buchen. Bei 82.1 % der spezialisierten Desks lassen sich Endkunden auf Basis eines Beratungsverhältnisses (Advisory-Service) sowie eines diskretionären Vermögensverwaltungsmandates (Discretionary Mandate) betreuen. Mischformen der drei genannten Beziehungsformen zwischen externen Vermögensverwaltern und deren Endkunden sind bei 71.4 % der Desks für externe Vermögensverwalter möglich. Bei der teilnehmenden Grossbank beträgt die Ausprägung der vier angefragten Beziehungsformen stets 100.0 %. Bei den Kantonalbanken bieten ebenfalls alle eVV Desks die Execution-only eVV Betreuungsbasis gegenüber ihren Endkunden an. Die Angaben für Advisory Services liegen bei 85.7 %, bei 71.4 % bei den diskretionären Mandaten respektive bei 57.1 % für eine Mischform. Bei den übrigen Banken liegen die Werte bei der Execution-only Betreuungsbasis bei ebenfalls 100.0 %, 80.0 % beim Advisory Service Verhältnis, 85.0 % bei der diskretionären Mandatsform und 75.0 % bei der Mischform. Abbildung 9 reflektiert obige Daten grafisch.

«Vermögensverwalter Desks von Banken in der Schweiz und Liechtenstein bieten externen Vermögensverwaltern mit Domizil Schweiz eine breite Palette von Betreuungsformen an.»

Erkenntnisse zu Kriterien für die Zusammenarbeit mit VV Domizil Schweiz Angebotene Modelle für Vermögensverwalter gegenüber Endkunden

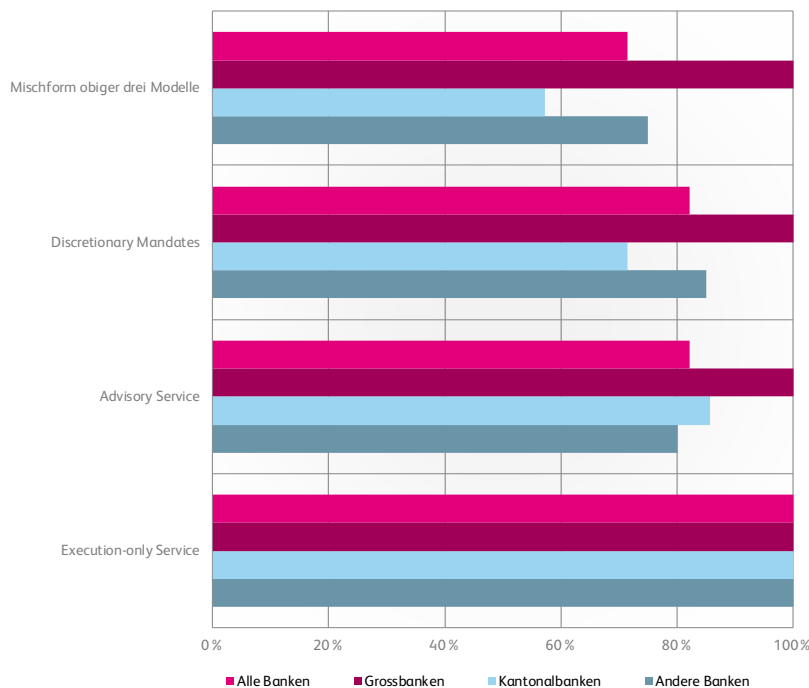


Abbildung 9 – eVV Zusammenarbeit – Angebotene Modelle

eVV Zusammenarbeit – Qualitative Elemente

Abbildung 10 zeigt auf, dass die Vermögensverwalter Desks von Banken in der Schweiz und Liechtenstein externen Vermögensverwaltern mit Domizil Schweiz und Liechtenstein eine breite Palette von Betreuungsformen offerieren. Alle Vermögensverwalter Desks bieten eine Betreuung auf individueller Beraterbasis (kein Berater-Pool) an. 50.0 % (2018: 60.0 %) führen zudem ein sogenanntes Investment Advisory Modell im Angebot. Während Grossbanken dies bis dato per se offerieren, bieten 55.0 % der teilnehmenden anderen Banken und nur zwei von sieben (28.6 %) der teilnehmenden Kantonalbanken diesen Service an. Eine explizite Händlerbetreuung wird von 57.1 % (2018: 56.0 %) der teilnehmenden Banken angeboten. Bei der teilnehmenden Grossbank ist dies ebenfalls sichergestellt, bei Kantonalbanken liegt der Wert bei 28.6 % (2018: 40.0 %) und bei anderen Banken bei 65.0 % (2018: 55.6 %).

Analog 2018 haben sämtliche Vermögensverwalter Desks von Schweizer und Liechtensteiner Banken Anforderungen an den Lizenzstatus. 96.4 % (2018: 96.0 %) stellen Mindestanforderungen an die Kundenidentifikation. Bei Grossbanken und anderen Banken beträgt der Wert erneut 100 %, bei Kantonalbanken 85.7 % (2018: 80.0 %).

Einige eVV Desks von Banken stellen darüber hinaus weitere Mindestanforderungen beispielsweise an die Anzahl Mitarbeiter (17.9 %, 2018: 12.0 %), an die Organisation (64.3 %, 2018: 60.0 %), den Nachweis der Kundengewinnung (28.6 %, 2018: 36.0 %), den Beratungsprozess (42.9 %, 2018: 36.0 %), den Anlageprozess (46.4 %, 2018: 44.0 %), den Compliance Prozess (67.9 %, 2018: 52.0 %), den Risiko Management Prozess (35.7 %, 2018: 32.0 %) oder teilweise noch weitere Anforderungen (42.9 %, 2018: 36.0 %).

«Die Mindestanforderungen für das Onboarding eines eVVs bei Vermögensverwalter Desks von Banken in der Schweiz und Liechtenstein haben tendenziell zugenommen.»

Während 92.9 % (2018: 88.0 %) der teilnehmenden Vermögensverwalter Desks von Banken in der Schweiz und Liechtenstein politisch exponierte Personen (PEP) und PEP nahestehende Personen mit Domizil Schweiz buchen, bieten dies 75.0 % (2018: 76.0 %) für das Domizil Europäischen Union (EU) und noch 53.6 % (2018: 60.0 %) für ein Domizil ausserhalb der Schweiz oder der EU an. Die Delegation zur Identifikation des Vertragspartners wird bei 96.4 % (2018: 92.0 %) der teilnehmenden Banken gewährt.

Erkenntnisse zu Kriterien für die Zusammenarbeit mit VV Domizil Schweiz Qualitative Elemente

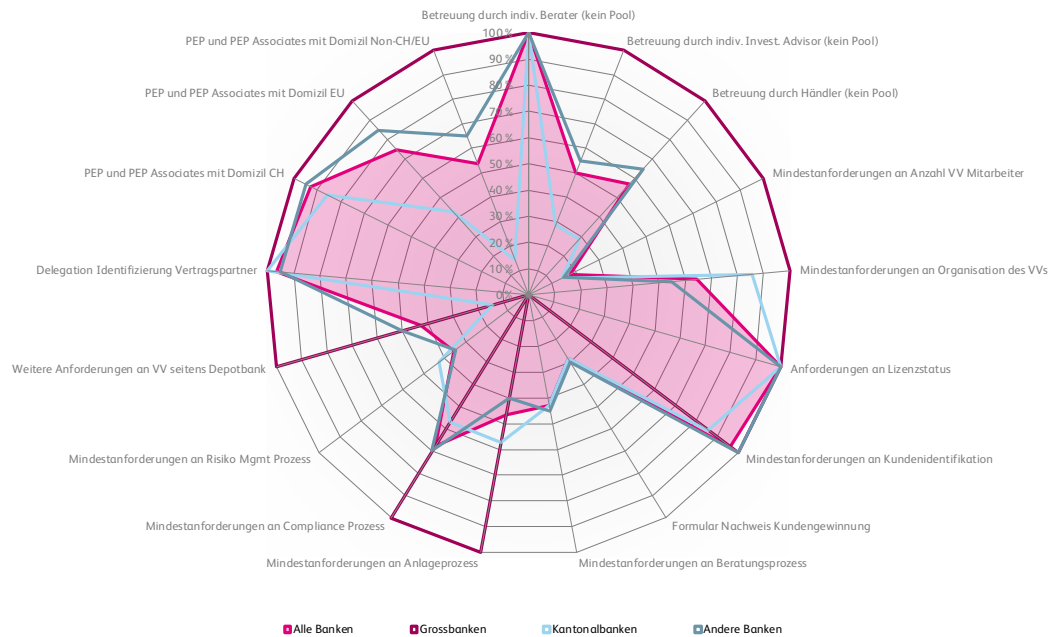


Abbildung 10 – eVV Zusammenarbeit – Qualitative Elemente

eVV Zusammenarbeit – Quantitative Elemente

55.6 % (2018: 56.0 %) der teilnehmenden Banken verlangen 2019 eine Mindestgrösse der Assets under Management für die Beziehungseröffnung mit einem externen Vermögensverwalter. Diese liegt typischerweise zwischen CHF 5 Mio. und CHF 30 Mio. Sowohl die teilnehmende Grossbank, als auch 85.7 % (2018: 80.0 %) der Kantonalbanken respektive 42.1 % (2018: 44.4 %) der anderen Banken verlangen dies 2019 explizit. Dabei gilt es bei 51.9 % (2018: 48.0 %) der auf externe Vermögensverwalter spezialisierten Desks eine Mindestgrösse pro Kunde zu erfüllen. Diese liegt typischerweise zwischen CHF 0.2 Mio. und CHF 1 Mio. Dies gilt analog 2018 für die teilnehmende Grossbank, für 71.4 % (2018: 60.0 %) der Kantonalbanken und für 42.1 % (2018: 38.9 %) der anderen Banken. Die Abbildung 11 zeigt dabei die Details auf.

«Gut die Hälfte der teilnehmenden Banken verlangen explizit eine Mindestgrösse an Assets under Management (AuM) für die eVV Beziehungseröffnung, welche typischerweise im Bereich zwischen CHF 5 Mio. und CHF 30 Mio. innert maximal 18 Monaten liegt.»

Erkenntnisse zu Kriterien für die Zusammenarbeit mit VV Domizil Schweiz Quantitative Elemente

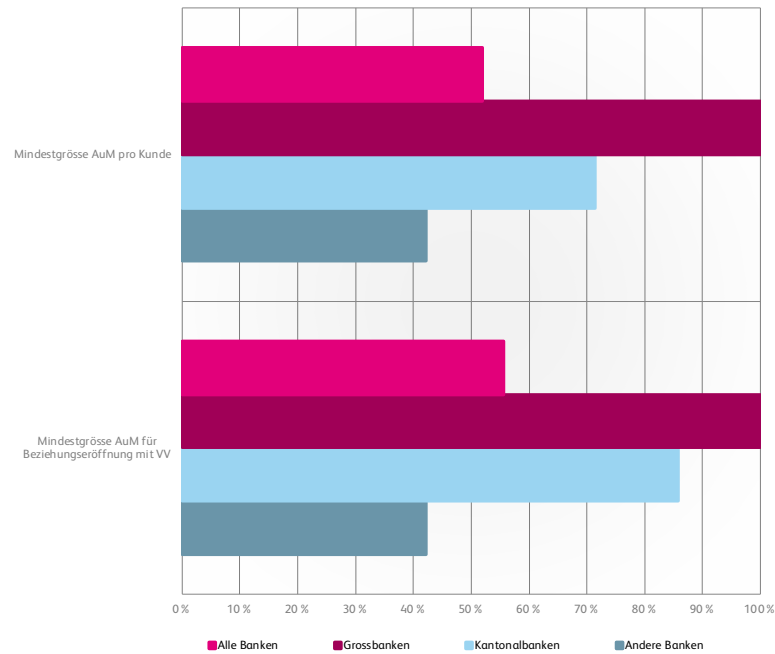


Abbildung 11 – eVV Zusammenarbeit – Quantitative Elemente

Abbildung 12 zeigt eine Übersicht über die einzelnen Ausprägungen pro Bankentyp auf. Details pro Bank können den offengelegten Auswertungen der vorliegenden Studie IFZ Vermögensverwalter Guide 2019 entnommen werden.

Erkenntnisse zu Kriterien für die Zusammenarbeit mit VV Domizil Schweiz Abdeckungsraten nach Bankengruppen

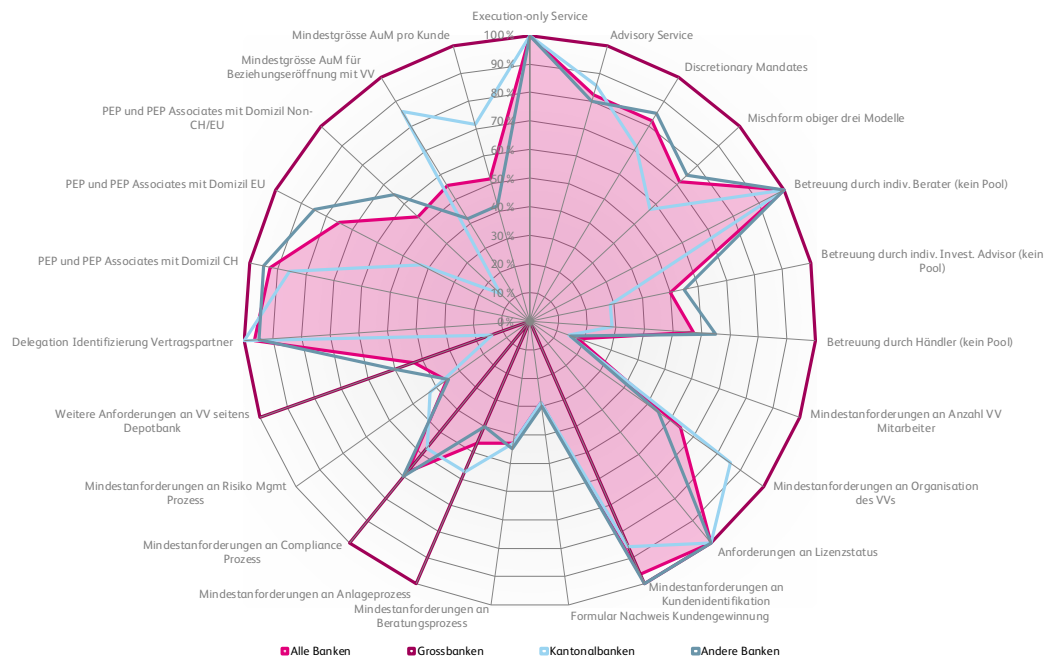


Abbildung 12 – eVV Zusammenarbeit – Übersicht nach Bankengruppen

Länderabdeckung

Die untenstehend pro Land gezeigten Werte sind als prozentuale Abdeckungsraten der teilnehmenden Banken zu verstehen. 2019 wurden 129 Länder abgedeckt (2018: 129 Länder). Eine Unterscheidung zwischen dezidierten Zielmärkten und passiven Ländern (z.B. für Strukturen) erfolgte bei der Befragung nicht.

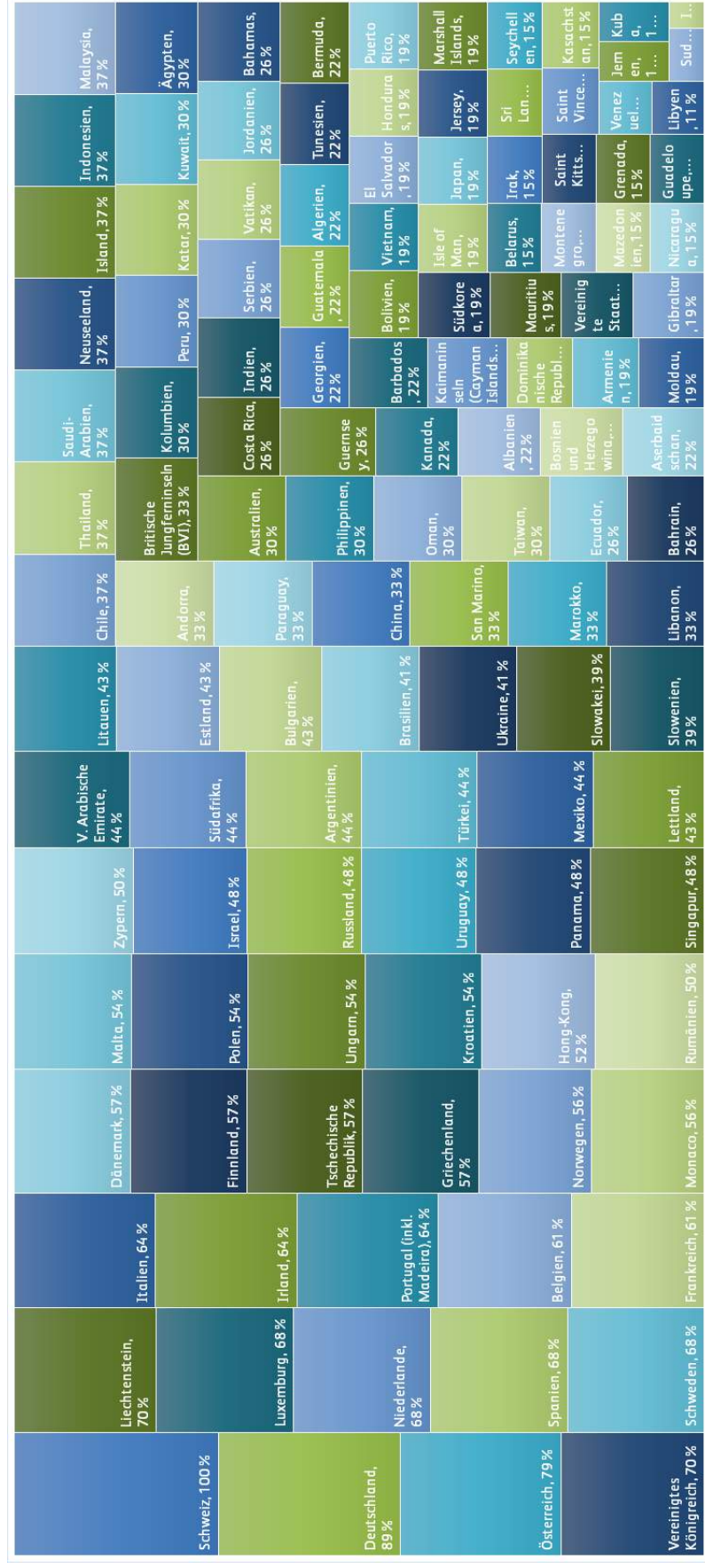


Abbildung 13 – Abdeckungsrate Länder

Dabei wurden die Top 10 Auf- und Absteiger hinsichtlich Abdeckungsrate bei eVV Desks von Banken in der Schweiz und Liechtenstein gegenüber dem Vorjahr mit leicht anderer Zusammensetzung der Teilnehmer identifiziert und unten dargestellt. Es fällt auf, dass die letztjährig noch zu den Absteigern gehörenden EU Staaten 2019 wieder zu den Gewinnern gehören. Allen voran hat das am 1. Juli 2013 in die EU beigetretene Kroatien eine bedeutend höhere Abdeckungsrate (+11.9 %) erhalten. Auch die drei Schwellenländer Indonesien (+7.9 %), Philippinen (+4.6 %) sowie China (+4.2 %) weisen höhere Abdeckungsrate gegenüber dem Vorjahr auf. Der mit Abstand grösste Absteiger hinsichtlich Abdeckungsrate ist das krisengeplagte Venezuela (-22.0 %). Des Weiteren fällt die Abdeckungsrate zweistellig für die beiden Südamerikanischen Länder Kolumbien (-12.0 %) und Bolivien (-10.6 %).

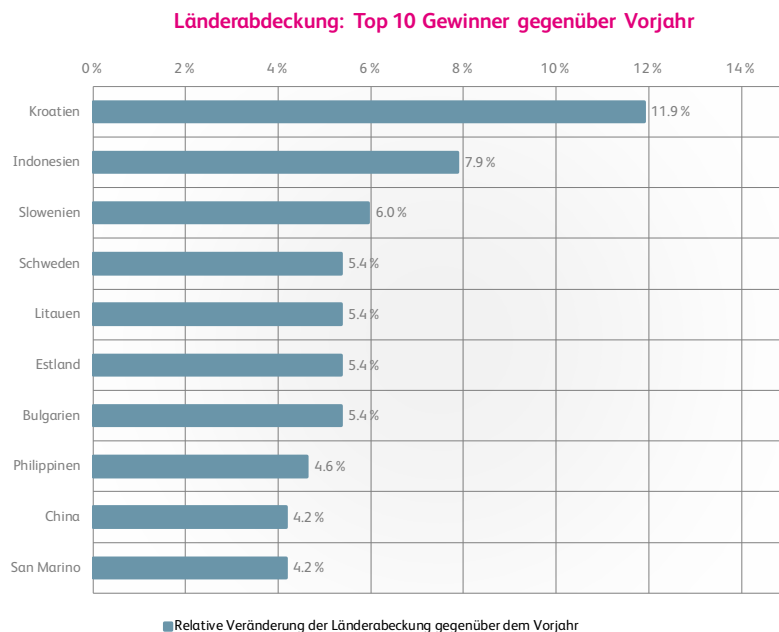


Abbildung 14 – Top 10 Gewinner Abdeckungsrate Länder 2019 vs. 2018

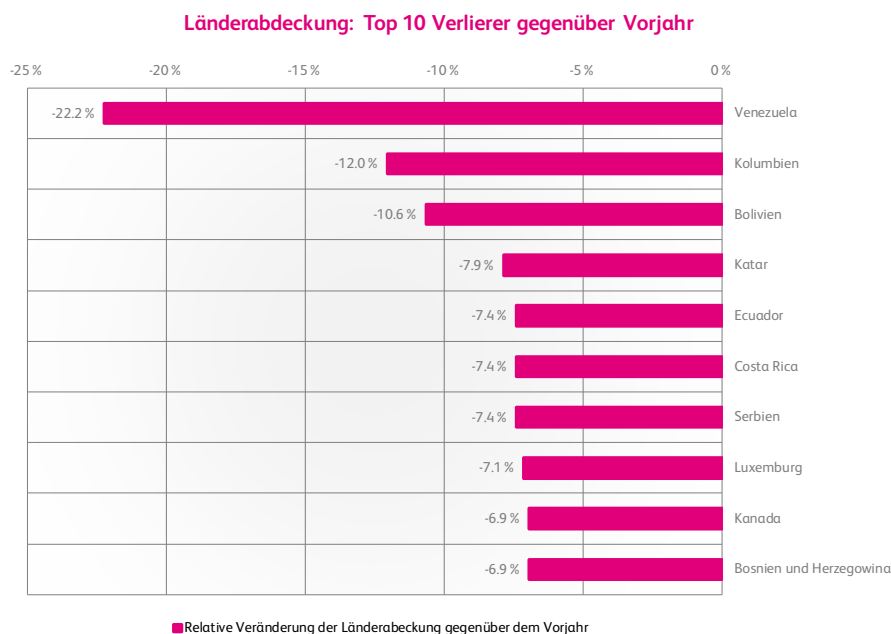


Abbildung 15 – Top 10 Verlierer Abdeckungsrate Länder 2019 vs. 2018

Länderabdeckung und Cross-Border Elementen

Im Mittel werden 42 (2018: 46) Länder bei den teilnehmenden Vermögensverwalter Desks von Banken in der Schweiz und Liechtenstein abgedeckt. Der Median liegt bei 30 (2018: 34) Ländern. Die teilnehmende Grossbank deckt 97 Länder ab, Kantonalbanken im Schnitt 4 (2018: 5) und andere Banken 53 (2018: 54) Länder ab. Der kleinste Wert wurde analog 2018 auch 2019 mit 1, der höchste Wert wurde mit 127 abgedeckten Ländern erzielt.

Im Folgenden werden die durchschnittlichen Abdeckungsraten einzelner Regionen abgebildet:

Geografische Zone	Abdeckungsrate
Europäische Union (EU)	57.3 % = (2018: 57.3 %)
Europäische Staaten (ex EU)	41.7 % ↘ (2018: 43.2 %)
EU Kandidaten	24.1 % ↘ (2018: 29.2 %)
Staaten Nordamerika	28.4 % ↘ (2018: 30.6 %)
Staaten Zentralamerika	21.8 % ↘ (2018: 27.3 %)
Staaten Südamerika	31.9 % ↘ (2018: 39.2 %)
Staaten Naher Osten	27.8 % ↘ (2018: 31.3 %)
Staaten Afrika	24.3 % ↘ (2018: 26.2 %)
Staaten Asien	30.8 % ↘ (2018: 30.9 %)
Staaten Ozeanien	33.3 % = (2018: 33.3 %)
Weitere Länder	vgl. Details bei den Bankenauswertungen. Hinweis: Hier werden Länder zusammengefasst, in welchen Strukturen für Kunden aus den definierten Heim- und Zielmärkten eröffnet werden können.

Es zeigt sich, dass die Staaten der Europäischen Union (EU) und die Ozeanischen Staaten stabil blieben gegenüber dem Vorjahr. Bei allen anderen geografischen Regionen sind die Abdeckungsraten gegenüber dem Vorjahr gesunken. Am stärksten getroffen hat es Staaten aus Südamerika (-7.3 %), Zentralamerika (-5.5 %) sowie die EU Kandidaten (-5.1 %).

Die fünf höchsten Abdeckungsraten erzielten Deutschland mit 89.3 % (2018: 87.5 %), Österreich mit 78.6 % (2018: 79.2 %), Vereinigtes Königreich und Liechtenstein mit je 70.4 % (2018: 70.8 %) sowie Luxemburg mit 67.9 % (2018: 75.0 %). Eine verminderte Abdeckungsrate musste Italien mit 64.3 % (2018: 70.8 %) hinnehmen. Kunden aus den Vereinigten Staaten konnten von 16.7 % im Vorjahr auf neu 18.5 % zulegen. Ebenfalls zulegen konnte China mit einer Abdeckungsrate von einem Drittel (2018: 29.2 %).

«Banken werden tendenziell restriktiver bei der Abdeckung von Ländern. Die ursprünglich im Jahr 2017 erhobenen 122 Länder von eVV Endkunden haben eine rückläufige Abdeckungsrate erfahren: 2017: 37.4 %, 2018: 37.1 % und 2019: 34.9 %.»

Detaillierte Ergebnisse pro Bank und Land können im Abschnitt „Länderabdeckung / Cross-Border“ nachgelesen werden.

Zugang zu Beratung und Länder-Manuals

Analog 2018 bieten erneut ein Viertel der Banken Zugang zu Cross-Border Beratung (inhouse) an. Neu gewähren aber nur noch 25.0 % (2018: 33.3 %) der teilnehmenden Finanzinstitute Zugang zu aktuellen Länder-Manuals. Dies stellt einen starken Rückgang gegenüber dem Vorjahreswert von 25 % dar. Die Cross-Border Thematik wird teilweise auch von Branchenverbänden in Zusammenarbeit mit externen Spezialisten aktiv angeboten. Dies mit dem Ziel, dass rund vier von fünf²⁵ der grenzüberschreitenden Kundenbeziehungen abgedeckt werden können. Die Kostenmodelle variieren dabei je nach Mitgliedschaftsstatus und Nutzungs- respektive Zertifizierungsmodell.

Toolbasierte Unterstützung / elektronischer Zugang

Vermögensverwalterspezifische Tools

Vermögensverwalter Desks von Banken in der Schweiz und Liechtenstein haben in den letzten Jahren zwar viel investiert in das Offering gegenüber eVVs. Doch die jüngsten Erhebungen hinsichtlich toolbasierter Unterstützung zeigen, dass nur noch 7.1 % (2018: 16.0 %) der teilnehmenden Banken Tools für Customer-Relationship Management (CRM) gegenüber ihren eVVs anbieten. Tools für die Dokumentation und Protokollierung von Kundengesprächen bieten gerade noch 10.7 % (2018: 16.0 %). Dieser Wert hat sich mehr als halbiert gegenüber 2017 mit damals 22.7 %. Im Bereich des Kundenmittelfluss-Monitorings stellen die Hälfte der teilnehmenden Banken (2018: 60.0 %) ein spezifisches Tool zur Verfügung. Hinsichtlich Überprüfung der Produkteignung (Product-Suitability) offerieren 17.9 % (2018: 20.0 %) der Banken ein Tool.

«Depotbanken konzentrieren sich vermehrt auf ihr Kerngeschäft und haben toolbasierte Unterstützungen und Offerings gegenüber eVVs gegenüber dem Vorjahr abgebaut.»

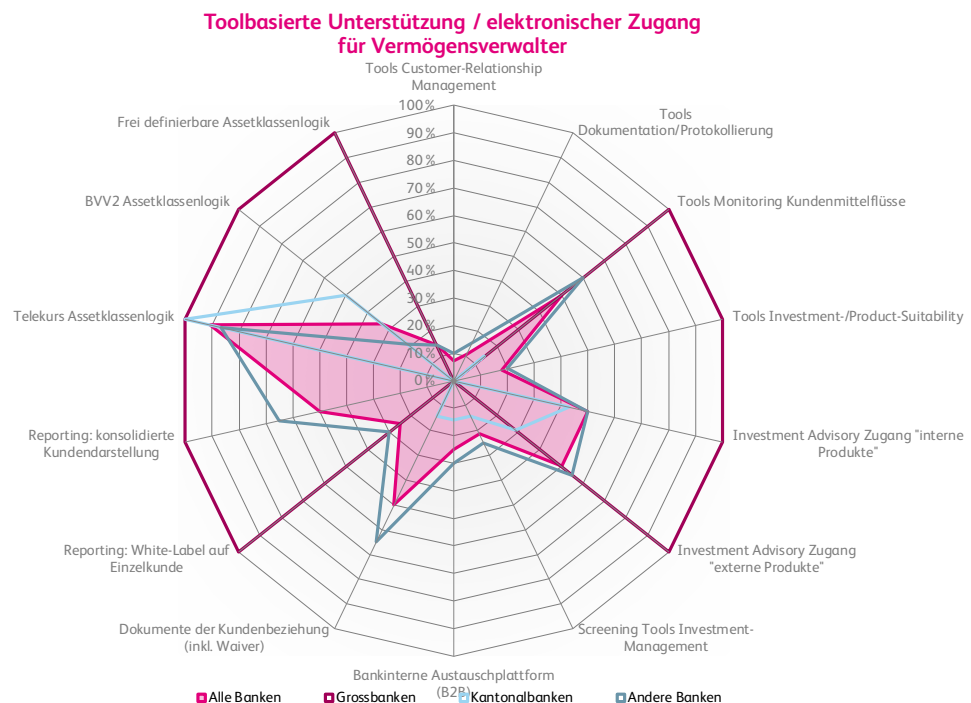


Abbildung 16 – Toolbasierte Unterstützung für Vermögensverwalter

²⁵ VSV (2017): „Cross-Border - Länderkataloge“, URL: www.vsv-asg.ch/de/laenderkataloge [27.04.2019], S. 1

Der toolbasierte Investment Advisory Zugang sowohl für interne (50.0 %, 2018: 52.0 %) als externe (50.0 %, 2018: 56.0 %) Produkte und Produktideen steht bei jeder zweiten Bank zur Verfügung. 21.4 % (2018: 32.0 %) der Teilnehmer bieten externen Vermögensverwalter Screening Tools im Bereich des Investment-Managements an. Bei 25.0 % (2018: 24.0 %) der Vermögensverwalter Desks besteht die Nutzungsmöglichkeit einer bankinternen Business-to-Business (B2B) Austauschplattform. Darin lassen sich in der Regel Beiträge finanzbezogener Themen beidseitig teilen oder beispielsweise online Schulungsangebote wahrnehmen. 50.0 % (2018: 52.0 %) der Banken ermöglichen einen toolbasierten Zugriff auf Kundenbeziehungsdokumente inklusive Waiver. Die sinkende Tendenz wird auf die veränderte Teilnehmergruppe zurückgeführt. Hinsichtlich Reporting Möglichkeiten greifen 90.9 % (2018: 83.3 %) an dieser Sub-Frage teilgenommenen Vermögensverwalter Desks von Banken in der Schweiz und Liechtenstein auf die Telekurs-Assetklassenlogik zu. Bei 33.3 % (2018: 27.8 %) der Banken kann jeweils die BVV2²⁶ Assetklassenlogik herangezogen werden. Bei 14.3 % (2018: 22.2 %) der Teilnehmer erlauben eine andere, hausinterne oder gar frei definierbare Assetklassenlogik. Auf Ebene Einzelkunde bieten nur noch 25.0 % (2018: 36.0 %) der Desks für externe Vermögensverwalter ein White-Label Reporting an. Konsolidierte Darstellungen sind bei der Hälfte (50.0 %, 2018: 60.0 %) der teilnehmenden Banken möglich. Wir weisen darauf hin, dass mangels Daten auf die Publikation von Standardkonditionen im eVV Geschäft verzichtet wird. Die Interaktionen mit Vertretern der Branche haben ergeben, dass der Konditionsbereich von mehreren Faktoren abhängig gemacht wird und somit bei vielen Banken bis dato nicht standardisiert worden ist. Generell werden heute sowohl Staffeltarife, flat-fee Modelle wie auch Mischformen angeboten. Details zu Verzinsungslimiten, Sondergebühren für Kundendomizil ausserhalb der Schweiz und Liechtenstein, Verfügbarkeit von Lombardkrediten oder Konditionen zurückbehaltener Korrespondenz oder Nummernverbindungen sind dem Bereich „Konditionen Verwahrung und Reporting“ zu entnehmen.

Tools Handel und Risiko Management

Im Bereich Unterstützung im Handel und Risikomanagement bieten analog 2018 sämtliche Banken Einzel- sowie Sammelorders pro Kunde respektive Kundengruppe an. 92.9 % (2018: 96.0 %) bieten zudem das Monitoring von offenen Aufträgen an. Bei vier von fünf Anbietern können eVVs auch abgelaufene Aufträge (78.6 %, 2018: 88.0 %) selbstständig überwachen.

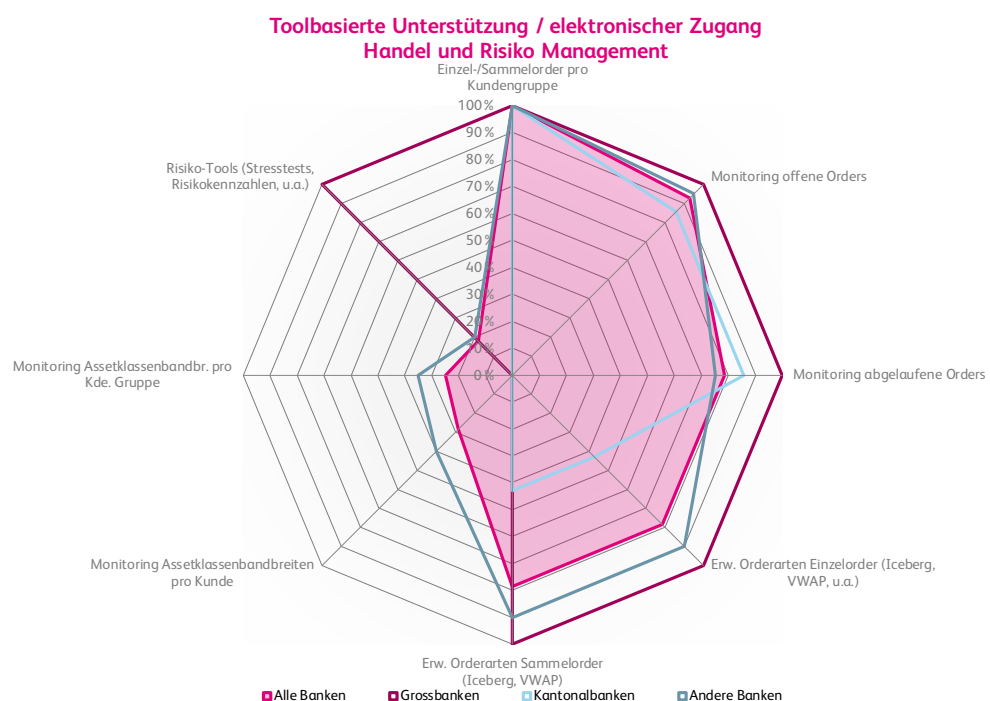


Abbildung 17 – Toolbasierten Unterstützung – Handel und Risiko Management

²⁶ Verordnung über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge

78.6 % (2018: 80.0 %) der teilnehmenden Banken offerieren externen Vermögensverwaltern Zugang zu erweiterten Orderarten wie Iceberg oder Volume Weighted Average Price (VWAP) und ähnliche Ordertypen. Dies sowohl auf Ebene Einzelkunde wie auch auf Ebene Sammelorders. Diese müssen teilweise jedoch telefonisch via Investment Advisor oder Händler erfasst werden.

Ein eingeschränkteres Angebot bieten die teilnehmenden Banken ihren Kunden im Bereich des Monitorings von Assetklassenbandbreiten pro Kunde (28.6 %, 2018: 32.0 %) respektive pro Kundengruppe (25.0 %, 2018: 24.0 %) an. Zugang zu Risiko-Tools zur Durchführung von Stresstests, Generierung von Risikokennzahlen und Ähnliches bieten mit 17.9 % (2018: 32.0 %) nur wenige Banken den externen Vermögensverwaltern standardmässig an.

Kundenspezifische Tools

Wie in der untenstehenden Abbildung sehr gut zu erkennen ist, bieten analog 2018 alle spezialisierten Desks einen Online-Zugriff auf die Kundenbeziehung via E-Banking für Endkunden an. Ebenfalls bei allen Banken ist die Eröffnung einer zweiten Kundenbeziehung auf den gleichen Namen für Endkunden analog 2018 im 1. Quartal 2019 möglich.

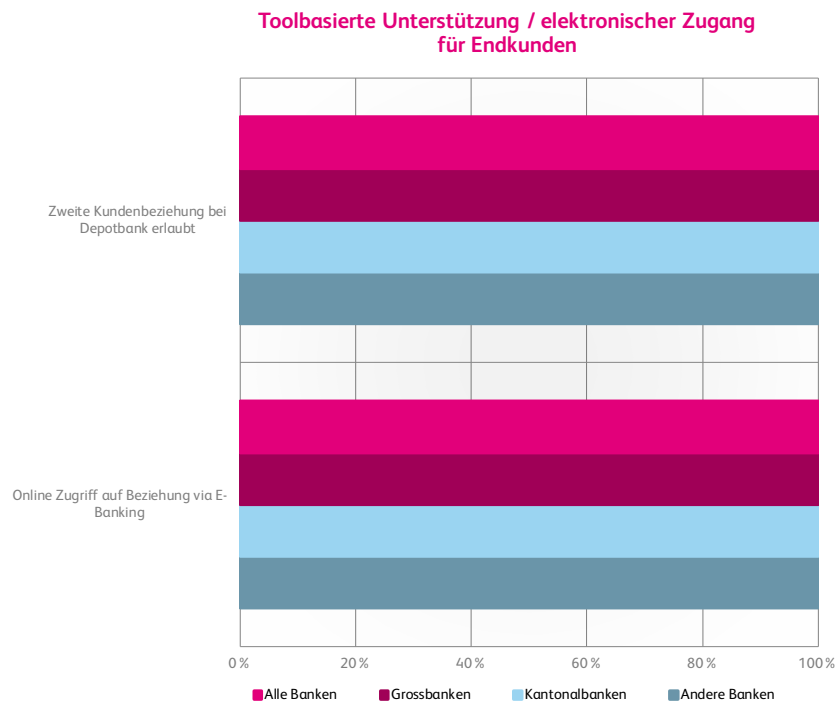


Abbildung 18 – Toolbasierten Unterstützung für Endkunden

Investment Research

Externen Vermögensverwalter wird auch 2019 ein umfassendes Research Angebot seitens Vermögensverwalter Desks von Banken angeboten. Von den Teilnehmern bieten 82.1 % (2018: 84.0 %) Economic/Macro, 71.4 % (2018: 72.0 %) Obligationen, 82.1 % (2018: 84.0 %) Aktien sowie 50.0 % (2018: 44.0 %) Research der Assetklasse Alternative Anlagen an. 67.9 % (2018: 72.0 %) bieten zudem ein Daily-Update an. Anlageideen werden von 85.7 % (2018: 88.0 %) der eVV Desks offeriert. 67.9 % (2018: 68.0 %) der Banken legen eine Portfolio- respektive Anlagestrategie fest und machen diese zugänglich. Muster-Portfolios sind auf Ebene Bandbreite pro Assetklasse bei nur noch 28.6 % (2018: 40.0 %) sowie Ebene Einzeltitel bei 39.1 % (2018: 44.0 %) der teilnehmenden Banken verfügbar. Technische Analyse Research wird von 39.3 % (2018: 44.0 %) der Finanzinstitute abgedeckt. Megatrend- (50.0 %, 2018: 56.0 %) sowie Nachhaltigkeitsresearch (53.6 %, 2018: 48.0 %) sind bei (fast) jeder zweiten Bank erhältlich.

«Bei einem leicht anders zusammengesetzten Sample war das Nachhaltigkeitsresearch die einzige Sparte, welche gegenüber dem Vorjahr hinsichtlich Abdeckungsrate zugelegt hat.»

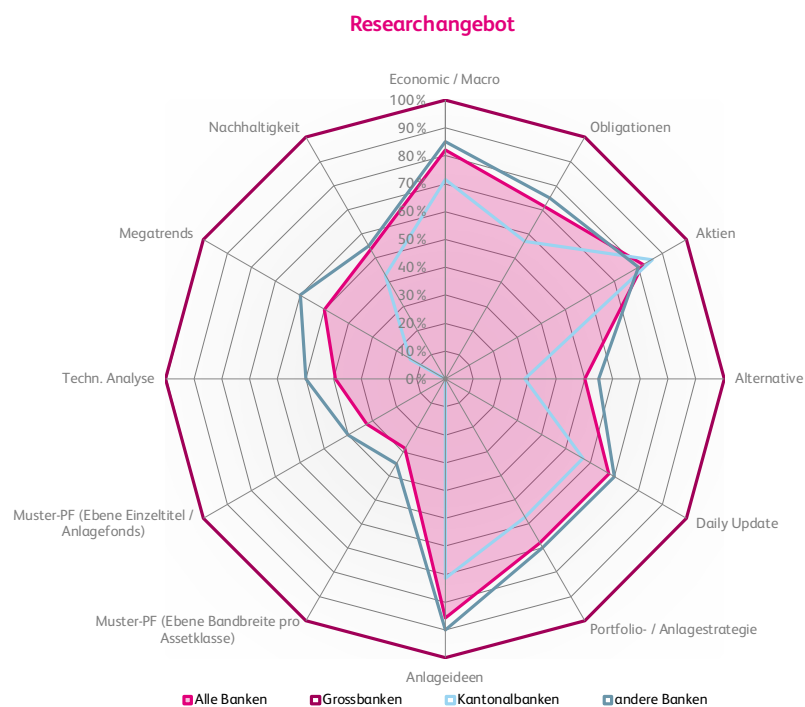


Abbildung 19 – Researchangebot

Bis Ende 2017 war Research von Banken für externe Vermögensverwalter in aller Regel „kostenlos“ zugänglich. Die gängige Praxis in der Schweiz und Liechtenstein hat sich insofern geändert, dass nur noch 61.1 % (2018: 60.0 %) der teilnehmenden eVV Desks den Zugang zu ihren Analysen und Empfehlungen „kostenlos“ anbieten. 38.9 % (2018: 40.0 %) der Banken offerieren ein flat-fee und 11.1 % (2018: 13.3 %) ein pay-as-you-go Bezahlmodell. Dabei waren Mehrfachantworten möglich. Bei jeder fünften Bank (22.2 %, 2018: 20.0 %) sind andere Research Zugangsmodelle verfügbar. Details zu anderen Research Zugangsmodellen können der Auswertung «MiFID II Offering Banken» entnommen werden.

Konditionen Verwahrung und Reporting

Konditionen Verwahrung

2019 haben mit 25.0 % (2018: 28.0 %) etwa gleich viele Banken auf Verzinsungslimiten hingewiesen. Gleichzeitig haben nur noch 17.9 % (2018: 24.0 %) auf Sondergebühren für Kundendomizile ausserhalb der Schweiz und Liechtenstein. Lombardkredite sind für ausreichend diversifizierte Wertschriftenportfolios nach Abzug einer üblichen Sicherheitsmarge (Haircut) bei vier von fünf Banken (85.7 %, 2018: 80.0 %) der teilnehmenden Banken erhältlich. Weitere Konditionen wie z.B. für die zurückbehaltene Korrespondenz oder einer Nummernverbindung, können bei den Banken direkt angefragt werden.

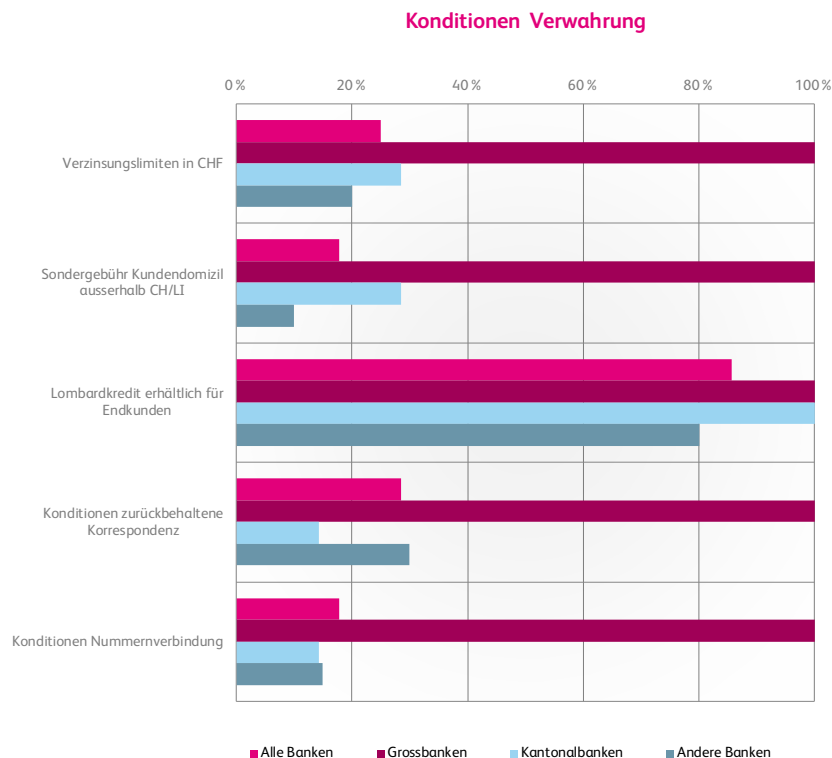


Abbildung 20 – Konditionen Verwahrung

Verfügbarkeit Reporting

Den Auswertungsmöglichkeiten und Detaillierungsgrad des Kundenreportings kommt heute eine hohe Bedeutung im eVV Geschäft zu. Je nach Strategie wünschen Endkunden ein dezidiertes Reporting hinsichtlich Abweichung der Portfolioentwicklung gegenüber einem Referenzindex, Details zu Transaktions- oder Produktkosten sowie Steueraspekten. Auch konsolidierte Reportings bei Verteilung der Vermögenswerte auf verschiedene Banken werden nachgefragt. Gerade MiFID II fordert beispielsweise ein Berichtszeitraum bezogenes Verlustschwellenreporting.

Hinsichtlich Reporting können externe Vermögensverwalter bei sämtlichen (2018: 96.0 %) teilnehmenden Vermögensverwalter Desks auf Steuerausweise, bei 92.9 % (2018: 88.0 %) auf Ertragnisaufstellungen und bei 82.1 % (2018: 84.0 %) auf Profit/Loss Aufstellungen zurückgreifen. Detaillierte Angaben zur Kostenzusammensetzung wurden von einigen Banken angegeben und können via offengelegter URL oder beim Ansprechpartner ab- respektive angefragt werden. Hinweise der Anbieter sowie Details rund um die Verwahrung und das Reportingwesen können der Auswertung «Konditionen Verwahrung und Reporting» entnommen werden.

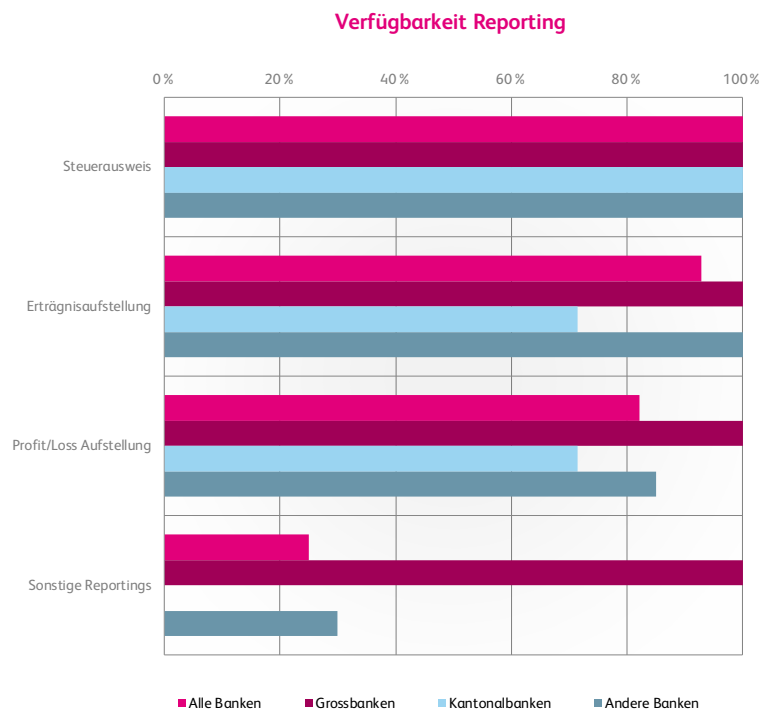


Abbildung 21 – Verfügbarkeit Reporting

Rückvergütungen an Vermögensverwalter

Externe Vermögensverwalter haben gegenüber ihren Kunden stets eine Rechenschaftspflicht. Das neue FIDLEG sieht laut Vieli, Grunder und Bracher (2017)²⁷ vor, dass eVVs Rückvergütungen «nur noch annehmen dürfen, wenn sie entweder die Kunden vorgängig ausdrücklich darüber informiert und diese darauf verzichtet haben oder wenn sie die Entschädigungen vollumfänglich an die Kunden weitergeben.» Die Verjährungsfrist beträgt 10 Jahre. Das unter MiFID II festgelegte generelle Verbot für Rückvergütungen wurde somit nicht in die Schweizer Gesetzgebung übernommen.

Auf die Befragung hinsichtlich Rückvergütungen an externe Vermögensverwalter haben die teilnehmenden Banken die Rückmeldungen gegeben, dass Sie unter gewissen Umständen folgende Retrozessionen an externe Vermögensverwalter ausbezahlen:

- Finder-Fees: 57.1 % (2018: 60.0 %)
- Bezahlung von transaktionsbezogenen Rückvergütungen: 75.0 % (2018: 80.0 %)
- Bezahlung von Bestandespflegekommissionen: 60.7 % (2018: 56.0 %)

Ein (teil-)automatisierter Retro-Report ist bei 67.9 % (2018: 72.0 %) der Teilnehmer erhältlich. Details können den Portraits der einzelnen Vermögensverwalter Desks entnommen werden. Dabei ist anzumerken, dass gerade die obigen Werte bei den sieben teilnehmenden Kantonalbanken deutlich niedriger liegen.

«Vier der sieben teilnehmenden Kantonalbanken zahlen 2019 gegenüber eVVs weder Finder-Fees, transaktionsbezogene Rückvergütungen noch Bestandespflegekommissionen. Im Schnitt liegen die Werte bei einem leicht anders zusammengestellten Sample jedoch im Bereich des Vorjahres.»

²⁷ Vieli, Bignia, Grunder, Regula und Bracher, Nicolas (2017): «Update zu Retrozessionen – was ist geklärt, was nicht?», URL: <https://www.wengervieli.ch/getattachment/55216cbc-7ec5-45f2-ba54-4c1336ef8152/SPOTLIGHT-Update-zu-Retrozessionen-%E2%80%93-93-was-ist-geklart-2c-was-nicht.pdf.aspx> [27.04.2019], S. 1-2

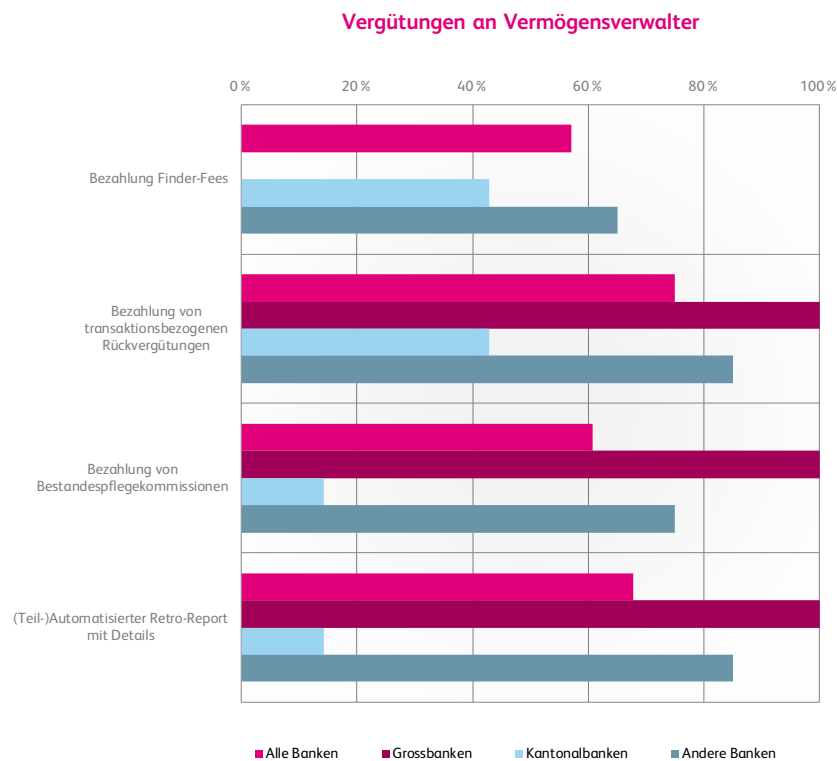


Abbildung 22 – Rückvergütungen an Vermögensverwalter

Private Label Anlagefonds und Zertifikate

Bei Private Label Anlagefonds und Anlagezertifikaten handelt es sich um unterschiedlich regulierte Anlagevehikel, wo ein externer Vermögensverwalter oder sonst ein Auftraggeber Teile der Aufgaben und Wertschöpfungskette an eine Fondsleitung respektive Bank bei Zertifikaten überträgt. In der Praxis kümmert sich der Auftraggeber und Sponsor häufig um die Geldanlage und den Vertrieb des Anlagevehikels. Administrative und operative Hauptdienstleistungen wie die Strukturierung, rechtliche Genehmigung, Fondsbuchhaltung und Bewertung der Anteile oder das Reporting werden an die Fondsleitung respektive die Depotbank ausgelagert.

Fast jede zweite teilnehmende Bank (46.4 %, 2018: 48.0 %) bietet Hauptdienstleistungen bei Private Label Anlagefonds gegenüber externen Vermögensverwalter an. Bei Actively Managed Certificates (AMCs) liegt die Rate mit 28.6 % (2018: 32.0 %) tiefer. Ein Co-Funding bei Anlagefonds und AMCs wird nur von einer Privatbank angeboten. Kriterien wie beispielsweise das Mindestanlagevolumen von Private Label Anlagefonds und Anlagezertifikaten können dem Abschnitt „Private Label Anlagefonds- und Zertifikate und Schnittstellen“ entnommen werden.

«Fast jede zweite (46.4 %) der 28 teilnehmenden Banken bietet Hauptdienstleistungen bei Private-Label Anlagefonds an. Ein Co-Funding ist jedoch nur bei einer Privatbank unter gewissen Umständen angedacht.»

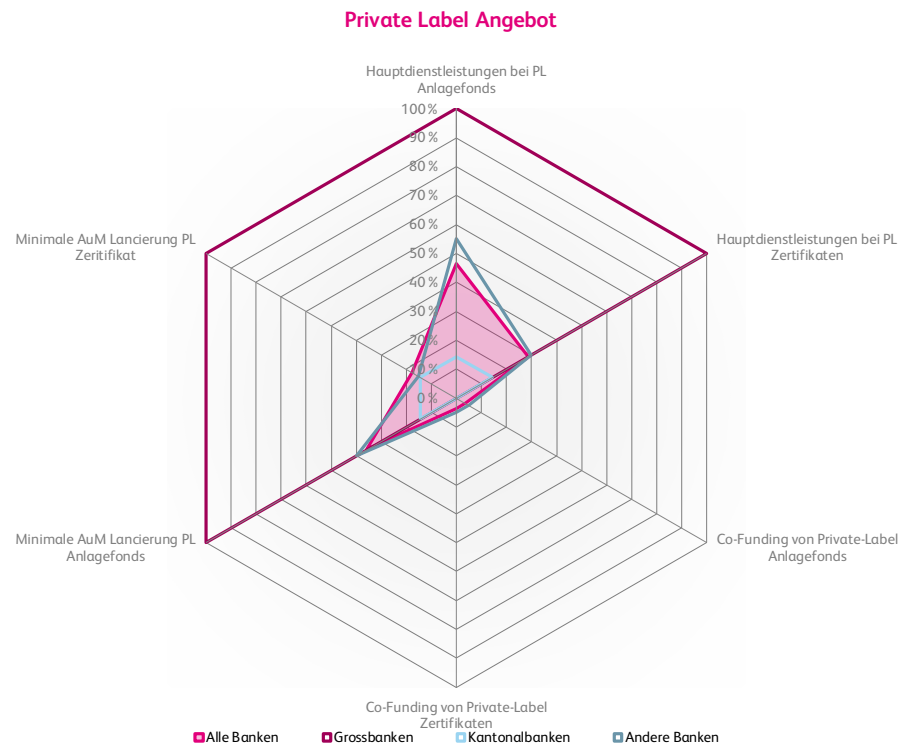


Abbildung 23 – Private Label Anlagefonds und Zertifikate

Zusammenarbeit mit Drittparteien

Die Tendenz zum Ausbau von Schnittstellen zwischen Banken und Drittparteien hält weiter an.

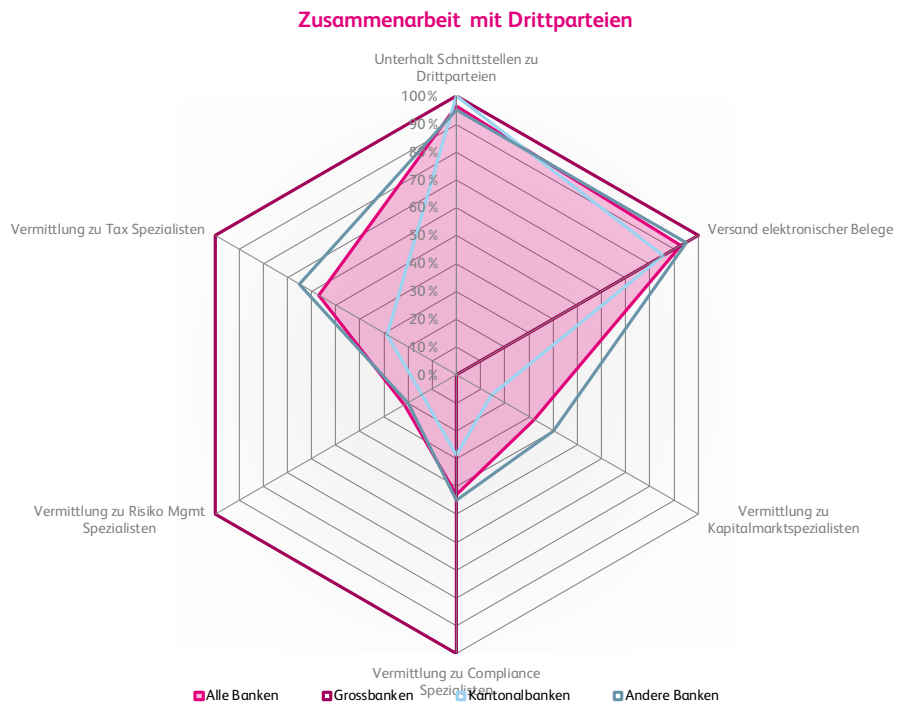


Abbildung 24 – Zusammenarbeit mit Drittparteien

Dies macht sich in der Umfrage aus dem 1. Quartal 2019 bemerkbar. 96.4 % (2018: 92.0 %) der teilnehmenden Banken unterhalten Schnittstellen zu Drittparteien. Ebenfalls 92.9 % (2018: 92.0 %) versenden elektronische Belege. Diese Werte liegen deutlich höher als noch 2017 mit damals 90.9 % respektive 81.8 %. Dies geht einher mit der vom VSV (2018)²⁸ identifizierten Tendenz zu einer höheren Anzahl Depotbankbeziehungen über die letzten drei Jahre bei eVVs.

«Die Tendenz zum Ausbau von Schnittstellen zwischen Banken und Drittparteien hält weiter an. Zugleich haben die Anzahl Depotbankbeziehungen bei eVVs in den vergangenen drei Jahren von 2.5 auf 3.5 zugelegt.»

Angestiegen ist auch die Abdeckungsrate für die Vermittlung von Kapitalmarktspezialisten durch die Vermögensverwalter Desks. Der Wert stieg von 20.0 % im Vorjahr auf 32.1 %. Rückläufig haben sich hingegen das Empfehlungswesen rund um Compliance Spezialisten mit 42.9 % (2018: 48.0 %) sowie Risiko Management mit 21.4 % (2018: 24.0 %) entwickelt. Eine leichte Abnahme ist in der Zusammenarbeit mit Steuerberatern mit 57.1 % (2018: 60.0 %) festzustellen.

Weiterbildungsangebote

67.9 % (2018: 72.0 %) der teilgenommenen Vermögensverwalter Desks von Banken in der Schweiz und Liechtenstein führen regelmässig Informationsveranstaltungen für externe Vermögensverwalter durch. Geldwäschereigesetz (GwG) Schulungen bieten 28.6 % (2018: 28.0 %) an. Spürbar abgenommen haben die angebotenen Schulungsangebote in den Bereichen Cross-Border mit neu 17.9 % (2018: 28.0 %), FIDLEG mit 10.7 % (2018: 16.0 %), MiFID II mit 14.3 % (2018: 16.0 %) sowie Risiko Management mit 3.6 % (2018: 12.0 %). Lizenzierungsschulungsangebote zum Kollektivanlagengesetz (KAG) werden von 3.6 % (2018: 12.0 %) der teilnehmenden Banken offeriert. Gewachsen ist hingegen das Angebot an Compliance bezogenen Schulungsangeboten mit 32.1 % (2018: 28.0 %). Details zu den Weiterbildungsangeboten der einzelnen Teilnehmer entnehmen Sie dem Abschnitt „Weiterbildungsangebote“ auf Seite 90.

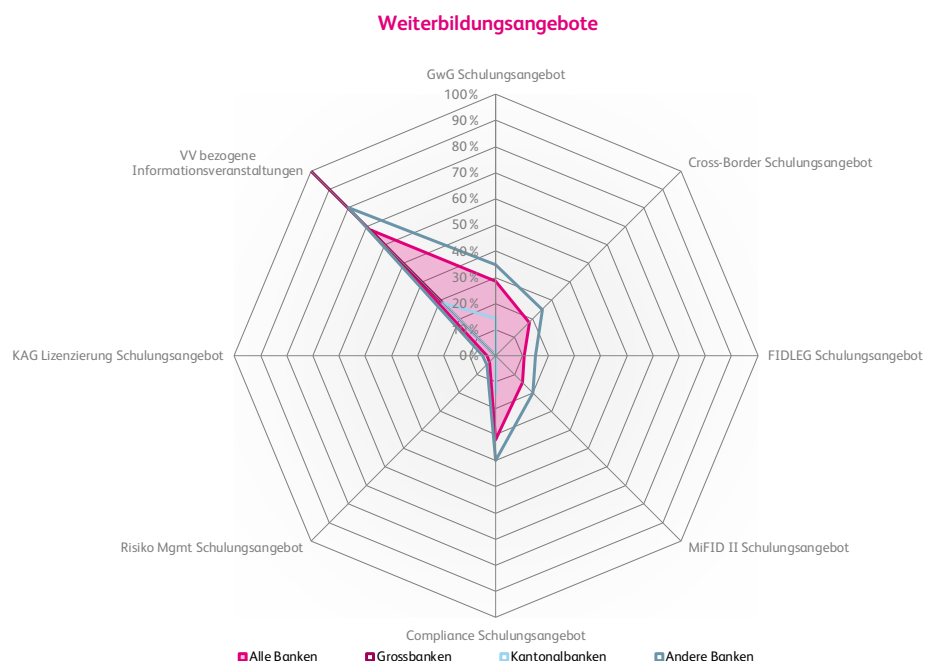


Abbildung 25 – Weiterbildungsangebote

²⁸ VSV (2019): „Geschäftsbericht 2018, URL: https://www.vsv-asg.ch/flippingbooks/18Geschaeftsbericht_de/, S. 1ff.

«Zwei Drittel der teilnehmenden Banken veranstaltet regelmässig Informationsveranstaltungen für eVVs. Andere Weiterbildungsangebote für eVVs werden im Schnitt nur von jeder siebten Bank in der Schweiz und Liechtenstein angeboten.»

Begleitung Geschäftsauf-/übergabe

Banken haben das Thema Geschäftsauf- respektive Übergabe bei eVVs in den letzten Jahren stärker traktandiert. Insgesamt bieten heute 82.1 % (2018: 80.0 %) der teilnehmenden Banken eine aktive Begleitung im Geschäftsauf- respektive Übergabeprozess an. Dieser Wert lag 2017 noch bei 72.7 %. Bei sämtlichen Bankentypen liegt dieser Wert oberhalb von 70 %.

64.3 % (2018: 64.0 %) der teilnehmenden Banken unterbreiten auch aktive Angebote für die Übernahme von Kundenassets bei der Geschäftsaufgabe an. Während bei der teilnehmenden Grossbank sowie den anderen Banken der Wert bei 100.0 % respektive 75.0 % liegt, ist das Angebot erst bei wenigen der teilnehmenden Kantonalbanken (28.6 %) gegenüber eVVs aktiv.

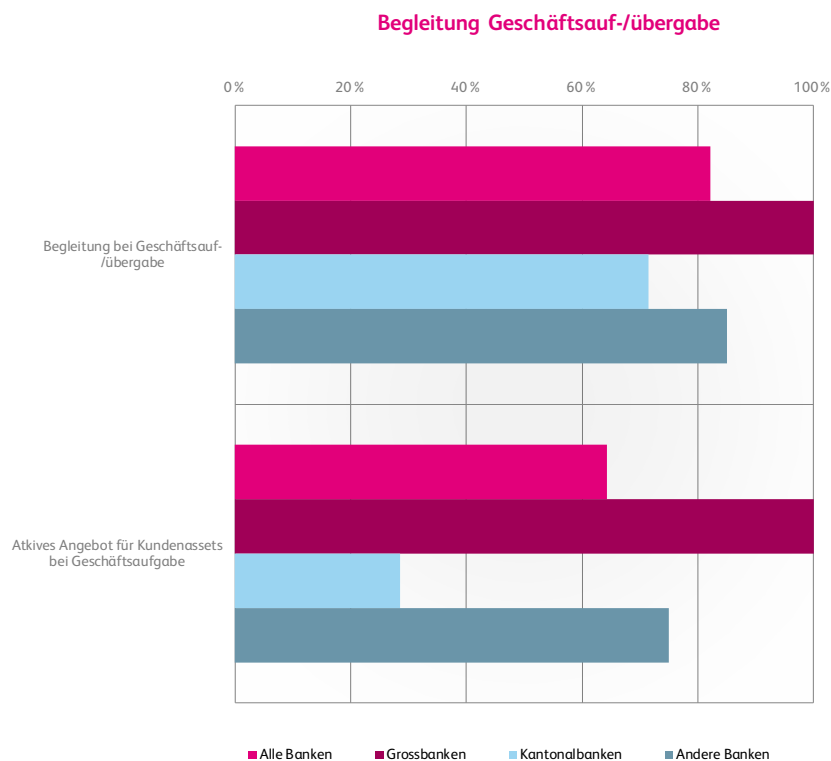


Abbildung 26 – Begleitung Geschäftsauf-/übergabe

«Banken haben das Thema Geschäftsauf- respektive Übergabe bei eVVs in den letzten Jahren stärker traktandiert. Im 1. Quartal 2019 bieten 82.1% der Banken eine aktive Begleitung in diesem Prozess an.»

MiFID II

Die EU-Richtlinie MiFID II trat am 3. Januar 2018 in Kraft. Obwohl für die Schweiz nicht direkt rechtsverbindlich sind die Auswirkungen gerade für Finanzinstitute und somit auch eVVs mit Kunden aus dem EU Raum als erheblich einzustufen. Dies ist unter anderem der Tatsache geschuldet, dass sich Vermögensverwaltungskunden aus dem EU Raum aufgrund des Lugano-Übereinkommens auch in ihrem Heimatland als Konsumentengerichtsstand auf allfällige Verhaltensverstösse gegenüber dem EU Regelwerk beziehen können. Dies betrifft gerade Gebührenmodelle mit Retrozessionen, die in der Schweiz eine lange Tradition hatten und die Interessenwahrungspflichten des Vermögensverwalters gegenüber dem Endkunden tangieren. Dabei handelt es sich um alle relevanten mandatsbezogenen Drittvergütungen, die der Vermögensverwalter im Rahmen seiner Tätigkeit vereinnahmt, möglicherweise aber nicht vollständig offengelegt hat. Im Grundsatz gilt auch in der Schweiz, dass Retrozessionen dem Kunden gehören, sofern der Kunde nicht rechtsgültig drauf verzichtet hat.

In einem NZZ Interview vom 7. März 2019 verdeutlicht Kräft (2019)²⁹, dass «verbraucherschützende Rechte in Deutschland können nicht zulasten des Kunden ausgesetzt werden». Selbst wenn der externe Vermögensverwalter nach Treu und Glauben gehandelt hat, kann dies bis zum Widerruf des Vertrages oder zum Schadenersatz gehen. Der Rechtsanwalt aus Frankfurt geht zudem davon aus, dass Gerichte zu einem erheblichen Teil entscheiden werden müssen, wer die Verluste in der nächsten Krise zu tragen hat.

Bei Erstellung der Studie IFZ Vermögensverwalter Guide 2019 wurden MiFID II bezogene Fragen sowohl an Banken in der Schweiz und Liechtenstein als auch an die hiesige Zulieferindustrie, sprich an Plattformbetreiber gerichtet. Dabei hat sich folgende Konstellation hinsichtlich Rechenschaftsbericht gegenüber EU Kunden ergeben:

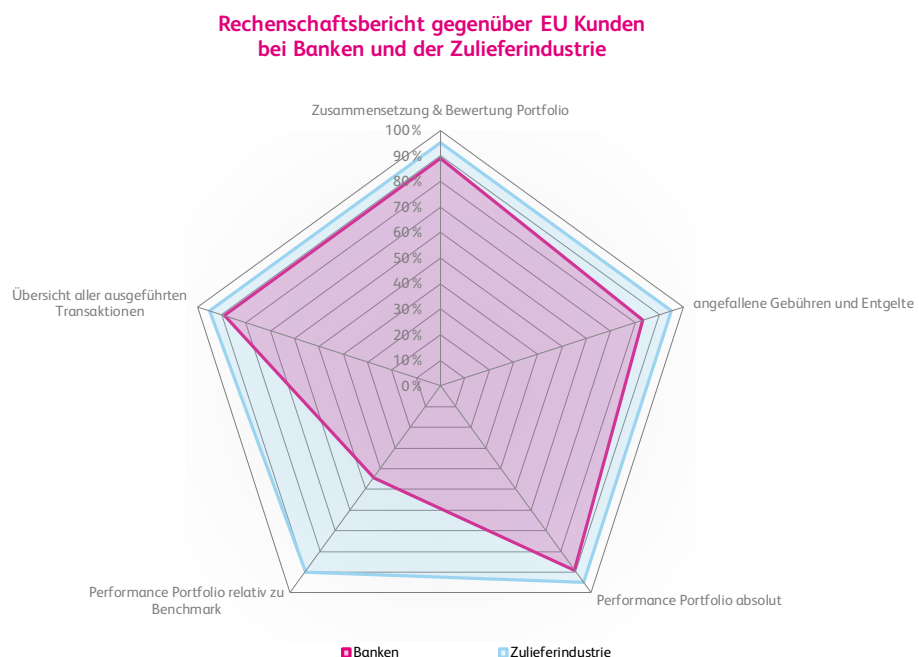


Abbildung 27 – MiFID II Rechenschaftsbericht gegenüber EU Kunden

²⁹ Kräft, David (2019): «EU-Recht setzt den Analytikern zu», NZZ Artikel vom 7. März 2019, URL: <https://www.nzz.ch/finanzen/eu-recht-setzt-analytikern-zu-ein-jahr-finanzmarktrichtlinie-ld.1465002>, S. 1ff.

Insgesamt haben 18 der 28 Banken respektive 19 der 62 Zulieferer an dieser Umfrage teilgenommen. Bei Letzteren kann die Teilnahmerate primär auf das Geschäftsmodell der Plattformanbieter zurückgeführt werden.

Verglichen zum Vorjahr haben sowohl die Banken mit einem Abdeckungsgrad von 62.7 % (2018: 60.0 %) als auch die Zulieferer mit 59.2 % (2018: 53.9 %) bei der Beantwortung der 14 MiFID II bezogenen Fragen zulegen können. Analog 2018 kann festgestellt werden, dass die Vermögensverwalter Desks von Banken im Durchschnitt einen leicht höheren Abdeckungsgrad angeben als dies die Zulieferindustrie tut. Im Bereich Rechenschaftsbericht gegenüber EU Kunden weisen beide Typen von Anbietern hohe Werte mit durchschnittlich 78.9 % (2018: 73.3 %) bei Banken respektive durchschnittlich 94.0 % (2018: 87.0 %) bei den teilnehmenden Zulieferern auf. Bei den Banken kann der tiefere Durchschnittswert auf das nur von 44.4 % (2018: 53.3 %) der teilnehmenden Banken angebotenen Reporting «Performance Portfolio relativ zu Benchmark» zurückgeführt werden.

«Verglichen zum Vorjahr haben sowohl die Banken als auch die Zulieferer bei der Beantwortung der 14 MiFID II bezogenen Fragen zum Offering zulegen können.»

Im Reportingbereich «Nachweis Best-Execution» sieht die Situation wie bereits 2018 umgekehrt aus: Banken weisen im Schnitt einen um 14.0 % (2018: 18.0 %) höheren Abdeckungsgrad gegenüber der Zulieferindustrie aus (Banken 70.0 %, 2018: 68.0 %, Zulieferer 56.0 %, 2018: 50.0 %). Der grösste Vorsprung mit 30.0 % (2018: 33.3 %) liegt im Reporting der Top fünf Alternativ-Handelsplätze. Umgekehrt geben die Banken eine um 7.2 % (2018: 6.7 %) tiefere Abdeckungsrate beim Verlustschwellen ad-hoc Reporting an. Details zu den einzelnen Ausprägungen pro Bank und Bankengruppen als auch pro Zulieferer können den MiFID II Tabellen entnommen werden.

MiFID II Reporting: Nachweis Best-Execution bei Banken und der Zulieferindustrie

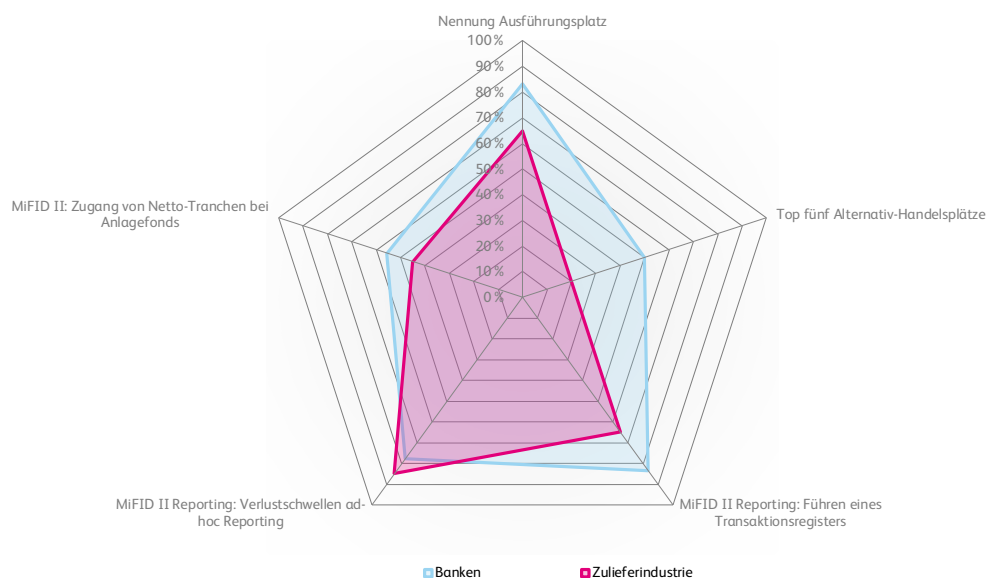


Abbildung 28 – MiFID II Nachweis Best-Execution

Bei der Zugangsart zu Research gibt es zwischen Banken und Zulieferer erhebliche Unterschiede. Während Banken 61.1 % (2018: 60.0 %) ein „kostenloses“ respektive ein in ihren Services inkludiertes Research Angebot gegenüber eVVs anbieten, können dies bei den Zulieferern 21.1 % tun. Bei Banken geben 11.1 % (2018: 13.3 %), bei der Zulieferindustrie 15.8 % (15.0 %) der Teilnehmer an, dass Vermögensverwalter nach dem «pay-as-you-go» Prinzip Research beziehen können. Ähnlich wie im Vorjahr offerieren 38.9 % (2018: 40.0 %) der Banken ihren eVVs ein flat-fee Research Bezahlmodell. Bei den Plattformanbietern liegt dieser Wert bei 26.3 % (2018: 25.0 %). Andere Research Zugangsmöglichkeiten sind bei 22.2 % (2018: 20.0 %) der Banken respektive 15.8 % (2018: 15.0 %) der Zulieferindustrie erhältlich. Details zu den einzelnen Ausprägungen pro Bank und Bankengruppen als auch pro Zulieferer können den MiFID II Tabellen entnommen werden.

«Bei Banken in der Schweiz und Liechtenstein dominiert der „kostenlose“ respektive ein in ihre Services inkludierter Research Zugang. Bei den Zulieferern ist das «flat-fee» Bezahlmodell am stärksten verbreitet.

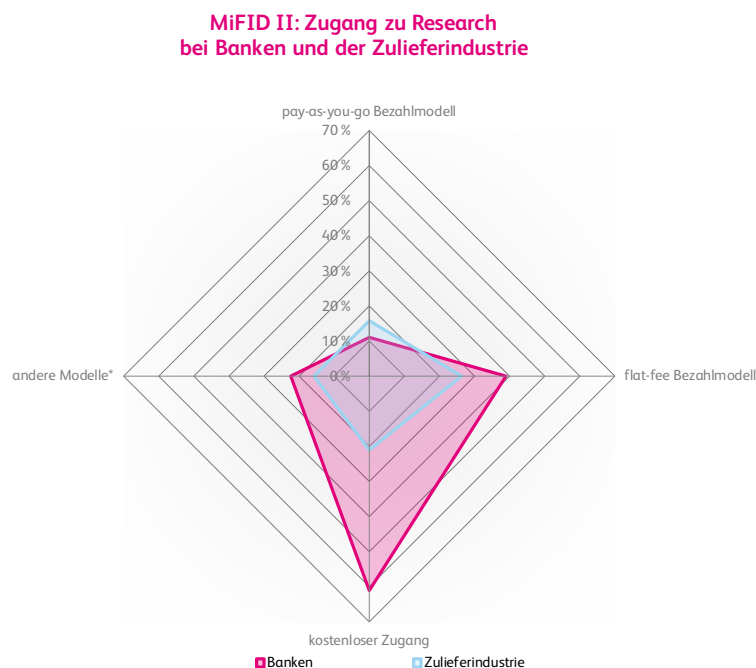


Abbildung 29 – MiFID II Zugang zu Research

CFA Institute Studie zu Research in Europa

2017 hat das CFA Institute (2017)³⁰ eine Studie hinsichtlich der Bereitstellung von Investment Research in Europa veröffentlicht. Die Autoren verweisen dabei auf das MiFID II, wo Broker einen separaten Preis für Investment Research neben den Ausführungsdienstleistungen festlegen müssen. Das heisst, dass externe Vermögensverwalter im neuen Regime Forschungsbudgets bereitstellen müssen. Die entstandenen Investment Research Kosten werden entweder selber getragen oder durch vorab mit Kunden vereinbarten Research Kosten teilweise- oder ganz weitergegeben. Die Studie hat unter anderem folgende vier Erkenntnisse erbracht:

³⁰ CFA Institute (2017): «MIFID II: A NEW PARADIGM FOR INVESTMENT RESEARCH. Investor Perspectives on Research Costs and Procurement», URL: https://www.cfainstitute.org/-/media/documents/support/advocacy/mifid_ii_new-paradigm-for-research-report.ashx [27.04.2019], S. 1ff.



Abbildung 30 – Erwartung Research Entwicklung unter MiFID II

Details zur Studie können dem angegebenen Link in der Fusszeile entnommen werden.

Gründungsjahr und Anzahl Mitarbeiter der Unternehmen

Mit Ausnahme grosser Beratungsunternehmen sowie seit einigen Dekaden tätiger Anwaltskanzleien handelt es sich bei den teilgenommenen Zulieferunternehmen um eine junge Industrie. Das Median Gründerjahr beträgt 2008 (2018: 2009). Dabei liegen die stärksten Gründerjahre zwischen 2010 bis 2014 respektive 2014 bis 2018. Im Median zählen die Unternehmen 20 (2018: 16) Mitarbeiter. Ein Fünftel (20.0 %) der Unternehmen gibt im 1. Quartal 2019 an, aus maximal fünf Personen zu bestehen. Die erste Hälfte der teilnehmenden Zulieferer beschäftigen im Durchschnitt neun Mitarbeiter. Mit unter zehn Mitarbeitern gelten Sie im Sinne der Klassifikation der Schweiz (bis neun Mitarbeiter) aber auch der Europäischen Union (bis zehn Mitarbeiter) als Kleinstbetriebe respektive Mikrounternehmen. Diese dominieren gemäss KMU Studie 2019 (OBT, 2019)³¹ mit 89.8 % aller Unternehmen respektive 26.2 % der total Beschäftigten die Schweizer Unternehmenslandschaft.

«Die erste Hälfte der teilnehmenden Zulieferer beschäftigen im Durchschnitt neun Mitarbeiter. Damit gehören Sie zu den Mikrounternehmen, welche die Schweiz zu fast 90 % dominieren.»

³¹ OBT (2019): «Schweizer KMU», Eine Analyse der aktuellsten Zahlen – Ausgabe 2019, URL: https://www.obt.ch/fileadmin/user_upload/studien-leitfaeden/obt-kmu-studie-2019.pdf [27.04.2019], S. 1ff.

Auf der X-Achse der untenstehenden Histogramme werden das Gründungsjahr (Abbildung 31) respektive die Anzahl Mitarbeiter global (Abbildung 32) und auf der Y-Achse jeweils die Häufigkeiten in absoluten Zahlen angezeigt.

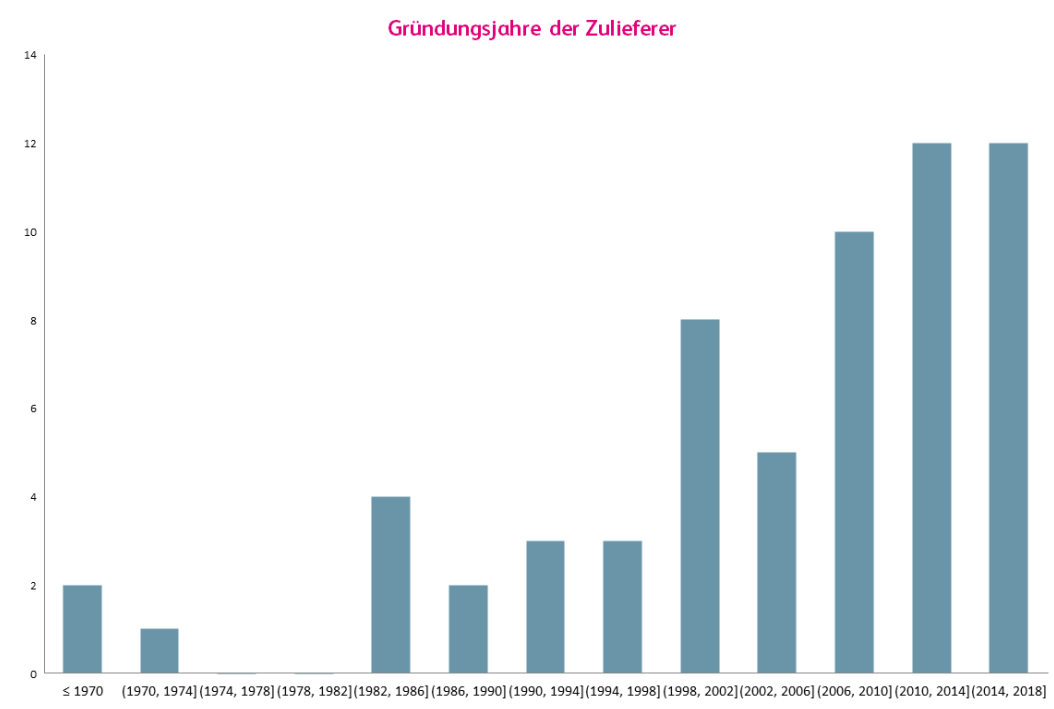


Abbildung 31 – Histogramm Gründungsjahre Zulieferer

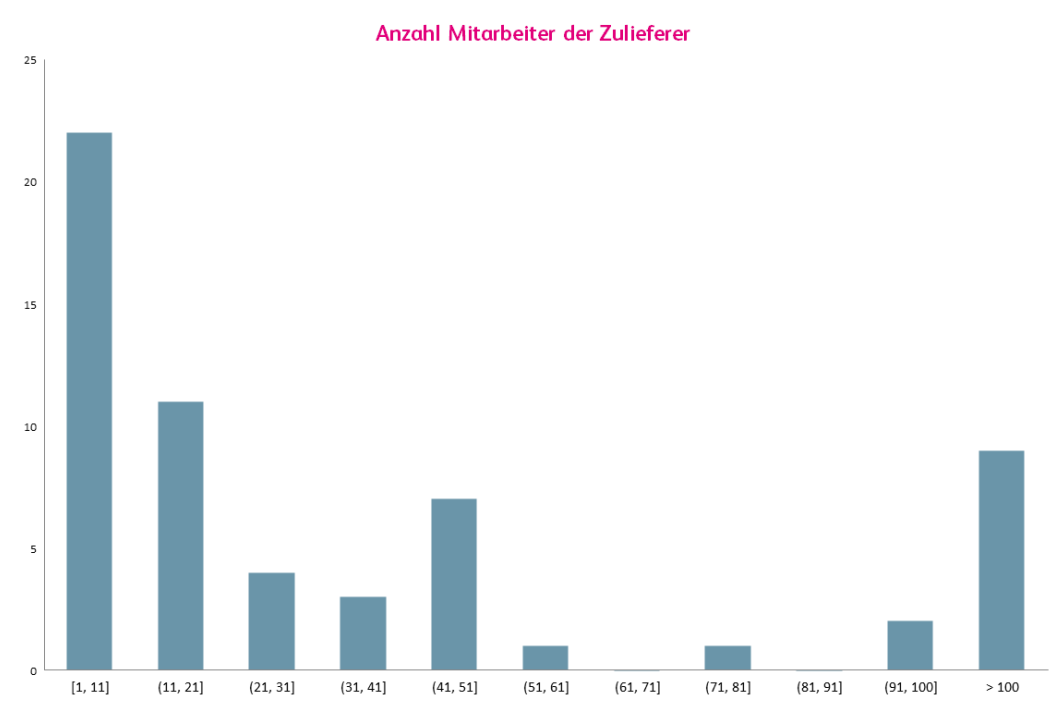


Abbildung 32 – Histogramm Anzahl Mitarbeiter Zulieferer

Haupt- und Nebendienstleistungen

Anhand der befragten Haupt- und Nebendienstleistungen bei der Zuliefererindustrie wird ersichtlich, dass 58.1 % (2018: 60.8 %) der Teilnehmer im Outsourcing sowie ebenfalls 58.1 % (2018: 56.9 %) im Bereich Portfolio Management & Reporting Systeme tätig sind. Der dritt meist genannte Sektor ist die Beratung von Risiko Management mit 51.6 % (2018: 52.9 %). Der am fünft häufigsten genannte Tätigkeitsbereich ist der Betrieb von Plattformen mit 43.5 % (2018: 45.1 %). Die deutliche Mehrheit der Zulieferer erbringt somit Dienstleistungen, die in direktem oder indirektem Zusammenhang mit den Anforderungen nationaler oder internationaler Finanzmarktregulierungen stehen. Die untenstehende Abbildung repräsentiert obige Einschätzung in konkreten Zahlen:

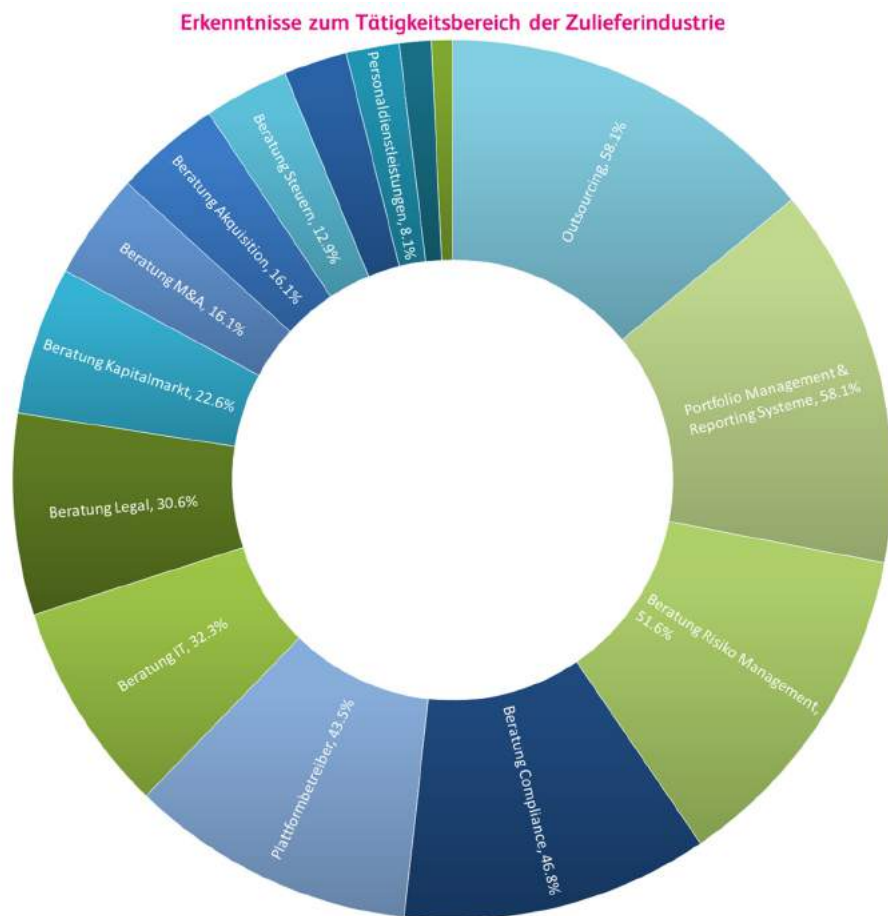


Abbildung 33 – Tätigkeitsbereich der Zulieferindustrie

Hinweis: Das Sample hat sich von 51 auf neu 62 Teilnehmer (+21.6 %) stark ausgeweitet.

Pricing

Die Mehrheit der in diesem Guide repräsentierten Unternehmen der Zulieferindustrie für externe Vermögensverwalter bieten verschiedene Pricing-Modelle an. In der Regel sind sowohl Honorarberatung wie auch modular aufgebaute Lizenzvereinbarungen erhältlich.

Machen Sie eine Finanzweiterbildung!

IFZ Konferenz

Jahrestreffen der Schweizer Vermögensverwalter

Im Juni 2020, IFZ, Zug-Rotkreuz

IFZ Fachkurs

Vermögensverwaltung

Vermögensverwaltungsfirmen professionell managen

Dauer: 10 Abendkurse, Start: 24. Oktober 2019

Certificate of Advanced Studies

CAS Gesamtbanksteuerung

Start Lehrgang: Januar 2020

IFZ Investment Blog

Aktuelles zur professionellen Vermögensberatung

blog.hslu.ch/investments

www.hslu.ch/ifz-weiterbildung, T +41 41 757 67 67, ifz@hslu.ch

Portraits von Vermögensverwalter Desks von Banken in der Schweiz und Liechtenstein

Insgesamt haben 28 Banken in der Studie IFZ Vermögensverwalter Guide 2019 teilgenommen. Sämtliche Fragebogen wurden ausgewertet und in der Studie repräsentiert.

Mit dem obigen Sample konnte die Mehrheit der in der Schweiz explizit mit einem Vermögensverwalter Desk ausgerüsteten Banken für dieses jährlich durchgeführte Vorhaben gewonnen werden. Wir bedanken uns bei sämtlichen Vermögensverwalter Desks von Banken für die angenehme Kooperation in der Entstehungsphase dieses Guides.

Auf den folgenden Seiten werden die Portraits der Vermögensverwalter Desks von Banken in der Schweiz und Liechtenstein aufgelistet.



Abbildung 34 – Parteien in der externen Vermögensverwaltung: Banken

Aquila AG

Kontaktinformationen

Adresse	Ansprechpartner	
Aquila AG	Herr	Frau
Bahnhofstrasse 43	Markus Angst	Katrin Schieler
CH-8001 Zürich	+41 (0)58 680 60 11	+41 (0)58 680 60 40
	markus.angst@aquila.ch	katrin.schieler@aquila.ch
Webadresse	www.aquila.ch	

Botschaft an externe Vermögensverwalter

„Die Aquila AG ist die erste Schweizer Bank exklusiv für Vermögensverwalter und deren Kunden – ein innovatives und in der Schweiz bisher einmaliges Geschäftsmodell. Aquila tätigt keinen Eigenhandel und geht keine Produkt- oder Marktrisiken ein. Die Bank verfügt dadurch über eine hohe Eigenkapitalquote und bietet ein grosses Mass an Sicherheit.

Die Aquila Bank ist Experte in der ganzheitlichen Unterstützung von Vermögensverwaltern. Wir konzentrieren uns explizit auf die umfassenden Anliegen und hohen Ansprüche unabhängiger Vermögensverwalter. Ein überschaubares Team von Spezialisten mit jahrelanger Erfahrung bürgt für persönliche Betreuung, Kontinuität und Kundenzufriedenheit. Wir unterstützen Sie tatkräftig und zuverlässig bei der Verwaltung der Ihnen anvertrauten Vermögenswerte.“

Kriterien für Zusammenarbeit mit Vermögensverwalter Domizil Schweiz

Angebotene Modelle für Vermögensverwalter gegenüber Endkunden

Execution-only Service	Ja	Discretionary Mandats	Ja
Advisory Service	Ja	Mischform obiger drei Modelle	Ja

Vermögensverwalter Zielsegment aus Sicht der Depotbank

Mindestgrösse AuM für Beziehungseröffnung mit VV	Nach Absprache	Mindestgrösse AuM pro Kunde	Keine
Abgedeckte Länder / Domizil Endkunden	☐ 1-5	☐ 6-15	☐ 16-50 ☒ >50

Zugang zu Research

☒ Economic / Macro	☒ Obligationen	☒ Aktien	☐ Alternative
☐ Daily Update	☒ Anlagestrategie	☒ Anlageideen	☒ Muster-PF (Band)
☒ Muster-PF (Titel)	☐ Techn. Analyse	☐ Megatrends	☐ Nachhaltigkeit

Rückvergütungen an Vermögensverwalter

Es werden keine Finder-Fees bezahlt. Unter gewissen Umständen können transaktionsbezogene Rückvergütungen sowie Bestandespflegekommissionen an den Vermögensverwalter bezahlt werden. Retrozessions-Reports mit Detailauflistungen sind erhältlich.

Zusammenarbeit mit Drittparteien

Es werden Schnittstellen zu Drittparteien unterhalten und elektronische Belege versandt. Die Vermittlung von Kontaktdaten zu Spezialisten aus den Bereichen Kapitalmarkt, Compliance, Risiko Management und Steuern wird unterstützt.

Begleitung bei Geschäftsauf-/übergabe

Eine aktive Begleitung im Geschäftsauf- respektive Übergabeprozess wird gewährleistet.

Standardkonditionen Verwahrung und Handel

Immer mit individueller Offerte.

Kriterien für Rabatte

Konditionen werden mit den VV individuell vereinbart.

Bank Frick

Kontaktinformationen

Adresse

Bank Frick
Team Externe Vermögensverwalter
Landstrasse 14
FL-9496 Balzers

Ansprechpartner

Herr
Stefan Rauti
Teamleiter Privatkunden &
Externe Vermögensverwalter
+423 388 21 40
stefan.rauti@bankfrick.li

Webadresse www.bankfrick.li

Botschaft an externe Vermögensverwalter

„Intermediären bieten wir zur optimalen Betreuung ihrer Kunden Zugang zu verschiedensten Anlagemöglichkeiten wie Aktien, Obligationen, Zertifikate, Edelmetalle, Fonds, Clearing, Private Equity, Hedgefonds sowie ausgewählten Kryptowährungen. Dabei führen wir Aufträge ausschliesslich als Execution-only-Geschäfte aus. Mit Vermögensverwaltern treten wir nicht in Konkurrenz, sondern in eine ergänzende Geschäftsbeziehung. Für uns als Depotbank gehört die sichere Verwahrung von Vermögenswerten zu unserem Kerngeschäft. Zudem übernehmen wir verschiedene administrative Aufgaben, um Sie gegenüber Ihren Kunden zu entlasten.“

Kriterien für Zusammenarbeit mit Vermögensverwalter Domizil Schweiz

Angeborene Modelle für Vermögensverwalter gegenüber Endkunden

Execution-only Service	Ja	Discretionary Mandats	Ja
Advisory Service	Ja	Mischform obiger drei Modelle	Ja

Vermögensverwalter Zielsegment aus Sicht der Depotbank

Mindestgrösse AuM für Beziehungseröffnung mit VV	Keine	Mindestgrösse AuM pro Kunde	Keine
Abgedeckte Länder / Domizil Endkunden	☐ 1-5	☐ 6-15	☒ 16-50 ☐ >50

Zugang zu Research

☐ Economic / Macro	☐ Obligationen	☐ Aktien	☐ Alternative
☐ Daily Update	☐ Anlagestrategie	☐ Anlageideen	☐ Muster-PF (Band)
☐ Muster-PF (Titel)	☐ Techn. Analyse	☐ Megatrends	☐ Nachhaltigkeit

Rückvergütungen an Vermögensverwalter

Unter gewissen Umständen können Finder-Fees sowie Bestandespflegekommissionen an den Vermögensverwalter bezahlt werden.

Zusammenarbeit mit Drittparteien

Es werden Schnittstellen zu Drittparteien unterhalten und elektronische Belege versendet. Die Vermittlung von Kontaktdaten zu Spezialisten aus den Bereichen Kapitalmarkt und Steuern wird unterstützt.

Begleitung bei Geschäftsauf-/übergabe

Eine aktive Begleitung im Geschäftsauf- respektive Übergabeprozess oder aktive Angebote für die Übernahme von Kundenassets bei Geschäftsaufgabe werden nicht angestrebt.

Standardkonditionen Verwahrung und Handel

Auf Anfrage

Kriterien für Rabatte

Höhe des verwahrten Anlagevermögens bei Bank Frick	Kundendomizil	Deckungsbeitrag des Vermögensverwalters
--	---------------	---

Bank Julius Bär & Co. AG

Kontaktinformationen

Adresse

Julius Bär
Bahnhofstrasse 36
CH-8001 Zürich

Ansprechpartner

Herr
Andreas Hug
Head Business Development
+41 (0)58 888 42 60
andreas.hug@juliusbaer.com

Webadresse www.juliusbaer.com

Email intermediaries@juliusbaer.com

Botschaft an externe Vermögensverwalter

„Seit mehr als 35 Jahren sind wir ein engagierter Partner für externe Vermögensverwalter, Finanzberater und Family Offices. Die Betreuung dieser anspruchsvollen Intermediaries & Global Custody-Kunden (B2B) ist zu einem wichtigen Pfeiler für unsere Bank geworden. Inzwischen zählen wir zu den drei grossen Anbietern für Intermediaries in der Schweiz und haben auch international eine starke Präsenz aufgebaut.“

Mit Julius Bär arbeiten Sie mit einem ähnlich denkenden Sparringspartner und auf Wealth Management fokussierten Dienstleister für die bestmögliche Betreuung Ihrer Endkunden zusammen. Unsere Intermediaries-Kundenberater finden Sie in Ihrer Nähe – an vier Standorten in der Schweiz und in zehn weiteren Ländern rund um den Globus. Sie bieten Ihnen exzellenten, massgeschneiderten Service, Mehrwertlösungen und einen effizienten Support. In den Bereichen Vermögensplanung, Finanzanlagen und Produktstrukturierung offerieren wir Lösungen entlang Ihrer gesamten Wertschöpfungskette. Und natürlich wollen wir Ihnen Ihr Tagesgeschäft so unkompliziert wie möglich machen. In dieser Hinsicht spielt Technologie eine bedeutende Rolle, und den Kern davon bildet unsere webbasierte Schnittstelle Baer® Online Intermediaries. Sie bietet Zugang zu einer Fülle von Dienstleistungen und hochmoderne Konnektivität. Mit unserem Business Navigator unterstützen wir Sie als Unternehmer bei Ihren strategischen Entscheidungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette.“

Kriterien für Zusammenarbeit mit Vermögensverwalter Domizil Schweiz

Angebotene Modelle für Vermögensverwalter gegenüber Endkunden

Execution-only Service	Ja	Discretionary Mandats	Ja
Advisory Service	Nein	Mischform obiger drei Modelle	Nein

Vermögensverwalter Zielsegment aus Sicht der Depotbank

Mindestgrösse AuM für Beziehungseröffnung mit VV	Keine	Mindestgrösse AuM pro Kunde	Keine
Abgedeckte Länder / Domizil Endkunden		☐ 1-5 ☐ 6-15 ☐ 16-50 ☒ >50	

Zugang zu Research

☒ Economic / Macro	☒ Obligationen	☒ Aktien	☒ Alternative
☒ Daily Update	☒ Anlagestrategie	☒ Anlageideen	☒ Muster-PF (Band)
☒ Muster-PF (Titel)	☒ Techn. Analyse	☒ Megatrends	☒ Nachhaltigkeit

Rückvergütungen an Vermögensverwalter

Unter gewissen Umständen können Finder-Fees, transaktionsbezogene Rückvergütungen sowie Bestandespflegekommissionen an den Vermögensverwalter bezahlt werden. Retrozessions-Reports mit Detailauflistungen sind erhältlich.

Zusammenarbeit mit Drittparteien

Wir bieten Ihnen unsere weltweit einzigartigen Schnittstellen: Host-to-Host FIX-Anbindung, Baer®Online Intermediaries Service, Ausführung von Online-Aufträgen, Julius Baer Derivate- und Devisen-Toolbox, PMS-Interface, Portfolioanalyse etc.

Begleitung bei Geschäftsauf-/übergabe

Wir teilen unsere Erfahrung mit Ihnen in jeder unternehmerischen Phase, ob beim Weg in die Unabhängigkeit, beim Wachstum oder bei der Geschäftsnachfolge. Gleichzeitig bieten wir Ihnen auch Beratung zu technologischen Fragestellungen.

Standardkonditionen Verwahrung und Handel sowie Kriterien für Rabatte

Unsere Relationship Manager haben den Spielraum, das Preismodell Ihren Bedürfnissen anzupassen. Die Rabattkriterien sind abhängig von der Beziehung, dem vereinbarten Preismodell und dem Grad der Systemintegration auf der Kundenseite.

“Ich bin
immer mit
dem Besten
zufrieden”

WINSTON CHURCHILL



In results
we trust

Erfahren Sie mehr auf syzbank.com

SYZ

PRIVATE BANKING
ASSET MANAGEMENT
INDEPENDENT MANAGERS
PRIVATE MARKETS

Bank SYZ AG

Kontaktinformationen

Adresse

Bank SYZ AG
SIM Zürich
Dreikönigstrasse 12
CH-8002 Zürich

Ansprechpartner

Herr
Sédar Piller
+41 (0)58 799 77 48
sedar.piller@syzgroup.com

Webadresse

www.syzindependentmanagers.com

Botschaft an externe Vermögensverwalter

„Beim Geschäft mit IM handelt es sich für uns um einen strategischen Geschäftsbereich, welcher daher über umfangreiche Ressourcen und die nötige Aufmerksamkeit verfügt. Wir sind Unternehmer und teilen somit mit den unabhängigen Vermögensverwaltern deren Werte und kennen ihre Erwartungen. Dank unserer überschaubaren Grösse und der flachen Hierarchie sind wir flexibel und können schnell Entscheidungen treffen. Doch vor allem sind wir Anlageexperten, bei denen die Performance im Vordergrund steht.“

Kriterien für Zusammenarbeit mit Vermögensverwalter Domizil Schweiz

Angeborene Modelle für Vermögensverwalter gegenüber Endkunden

Execution-only Service	Ja	Discretionary Mandats	Ja
Advisory Service	Ja	Mischform obiger drei Modelle	Ja

Vermögensverwalter Zielsegment aus Sicht der Depotbank

Mindestgrösse AuM für Beziehungseröffnung mit VV	keine	Mindestgrösse AuM pro Kunde	siehe *
Abgedeckte Länder / Domizil Endkunden	☐ 1-5	☐ 6-15	☐ 16-50 ☒ >50

Zugang zu Research

☒ Economic / Macro	☒ Obligationen	☒ Aktien	☒ Alternative
☒ Daily Update	☒ Anlagestrategie	☒ Anlageideen	☐ Muster-PF (Band)
☐ Muster-PF (Titel)	☐ Techn. Analyse	☐ Megatrends	☐ Nachhaltigkeit

Rückvergütungen an Vermögensverwalter

Unter gewissen Umständen können Finder-Fees, Vergütungen sowie Bestandespflegekommissionen an den Vermögensverwalter bezahlt werden. Retrozessions-Reports mit Detailauflistungen sind erhältlich.

Zusammenarbeit mit Drittparteien

Es werden Schnittstellen zu Drittparteien unterhalten und elektronische Belege versendet.

Begleitung bei Geschäftsauf-/übergabe

Eine aktive Begleitung im Geschäftsauf- respektive Übergabeprozess oder aktive Angebote für die Übernahme von Kundenassets bei Geschäftsaufgabe werden angestrebt.

Standardkonditionen Verwahrung und Handel

Auf Anfrage

Kriterien für Rabatte

1) Total AuM

2) Rentabilität

3) Potential

*Mindestgrösse AuM pro Kunde: Privatpersonen Domizil CH: CHF 0.25 Mio.,
Privatpersonen restliche Welt: CHF 0.5 Mio., Entities: CHF 1 Mio.

Investment Banking

Investment Advisory – von Profis für Profis

Wir ermöglichen Ihnen Vorsprung

Erfahrung und Innovationskraft sind Kompetenzen, die sich in der Vermögensverwaltung auszahlen. Als eigenständiger, unabhängiger Partner mit Tradition ergänzen wir Anlagekompetenz mit digitalen Services.

Investmentprofis unterstützen Finanzprofis: Investment Advisory begleitet Sie als externe Vermögensverwalter durch den gesamten Anlageprozess. Kompetente Ansprech- und Sparringspartner stehen Ihnen für alle Anlagestrategien und -klassen zur Verfügung und eröffnen Ihnen den Zugang zur gesamten Investment Expertise von Vontobel.

T +41 58 283 51 10
eaminvestmentadvisory@vontobel.com

Bank Vontobel AG

Kontaktinformationen

Adresse

Bank Vontobel AG
Gotthardstrasse 43
CH-8022 Zürich

Ansprechpartner

Herr
Brian Fischer
+41 (0)58 283 63 21
brian.fischer@vontobel.ch

Webadresse

www.vontobel.com/de-ch/investment-banking/externe-vermogensverwalter/

Botschaft an externe Vermögensverwalter

„Mit Vontobel wählen Sie eine eigenständige und unabhängige Privatbank, welche eine lange und erfolgreiche Tradition im Geschäft mit externen Vermögensverwaltern hat. Wir verfügen über die besten Voraussetzungen, um schnell und engagiert auf Ihre Anliegen einzugehen. Wir sind die erste Adresse für Vermögensverwalter, welche eine gesamtverantwortliche Kundenbetreuung, inkl. Investment Advisory und Zugang zu Spezialisten in Financial Products, Equity Research oder Direct Access/Trading suchen, sowie auf digitale Unterstützung, auch für ihre Endkunden, setzen.“

Kriterien für Zusammenarbeit mit Vermögensverwalter Domizil Schweiz

Angeborene Modelle für Vermögensverwalter gegenüber Endkunden

Execution-only Service	Ja	Discretionary Mandats	Ja
Advisory Service	Ja	Mischform obiger drei Modelle	Ja

Vermögensverwalter Zielsegment aus Sicht der Depotbank

Mindestgrösse AuM für Beziehungseröffnung mit VV	keine	Mindestgrösse AuM pro Kunde	keine
Abgedeckte Länder / Domizil Endkunden		☐ 1-5 ☐ 6-15 ☒ 16-50 ☐ >50	

Zugang zu Research

☒ Economic / Macro	☒ Obligationen	☒ Aktien	☐ Alternative
☒ Daily Update	☒ Anlagestrategie	☒ Anlageideen	☐ Muster-PF (Band)
☐ Muster-PF (Titel)	☐ Techn. Analyse	☒ Megatrends	☒ Nachhaltigkeit

Rückvergütungen an Vermögensverwalter

Unter gewissen Umständen können Vergütungen sowie Bestandespflegekommissionen an den Vermögensverwalter bezahlt werden. Retrozessions-Reports mit Detailauflistungen sind erhältlich.

Zusammenarbeit mit Drittparteien

Es werden Schnittstellen zu Drittparteien unterhalten und elektronische Belege versendet.

Begleitung bei Geschäftsauf-/übergabe

Eine aktive Begleitung im Geschäftsauf- respektive Übergabeprozess oder aktive Angebote für die Übernahme von Kundenassets bei Geschäftsaufgabe werden nicht angestrebt.

Standardkonditionen Verwahrung und Handel

Auf Anfrage

Kriterien für Rabatte

1) Höhe Total gebuchten Assets bei Vontobel	2) Komplexität des Portfolios	3) Potential der Zusammenarbeit
---	-------------------------------	---------------------------------

Bank zweiplus AG

Kontaktinformationen

Adresse	Ansprechpartner	
Bank zweiplus AG	Herr	Herr
Buckhauserstrasse 22	Erich Herrmann	Martin Walter
CH-8048 Zürich	-	+41 (0)58 059 25 26
	fdl.services@	martin.walter@
	bankzweiplus.ch	bankzweiplus.ch

Webadresse www.bankzweiplus.ch/vermoegensverwalter

Botschaft an externe Vermögensverwalter

„Wir sind die erste Adresse für Vermögensverwalter, welche persönliche Ansprechpartner suchen und Günstig, Effizient und Transparent abwickeln wollen. Automatisierung Einzug VV-Gebühren, Automatisierung Retrozessionen an Kunde, Aufsetzung eigener Strategien (Spar- und Entnahmeplanfähig).

Neu: Papierloser Konto-/Depoteröffnungsantrag mit digitaler Unterschrift.“

Kriterien für Zusammenarbeit mit Vermögensverwalter Domizil Schweiz

Angeborene Modelle für Vermögensverwalter gegenüber Endkunden

Execution-only Service	Ja	Discretionary Mandats	Nein
Advisory Service	Nein	Mischform obiger drei Modelle	Nein

Vermögensverwalter Zielsegment aus Sicht der Depotbank

Mindestgrösse AuM für Beziehungseröffnung mit VV	CHF 5 Mio. (<12 Monate)	Mindestgrösse AuM pro Kunde	keine
--	-------------------------	-----------------------------	-------

Abgedeckte Länder / Domizil Endkunden ☐ 1-5 ☐ 6-15 ☒ 16-50 ☐ >50

Zugang zu Research

☐ Economic / Macro	☐ Obligationen	☐ Aktien	☐ Alternative
☐ Daily Update	☐ Anlagestrategie	☐ Anlageideen	☐ Muster-PF (Band)
☐ Muster-PF (Titel)	☐ Techn. Analyse	☐ Megatrends	☐ Nachhaltigkeit

Rückvergütungen an Vermögensverwalter

Unter gewissen Umständen können Bestandespflegekommissionen an den Vermögensverwalter bezahlt werden. Retrozessions-Reports mit Detailauflistungen sind erhältlich.

Zusammenarbeit mit Drittparteien

Es werden Schnittstellen zu Drittparteien unterhalten und elektronische Belege versendet.

Begleitung bei Geschäftsauf-/übergabe

Eine aktive Begleitung im Geschäftsauf- respektive Übergabeprozess wird gewährleistet. Ebenso sind aktive Angebote für die Übernahme von Kundenassets bei Geschäftsaufgabe möglich.

Standardkonditionen Verwahrung und Handel

Auf Anfrage

Kriterien für Rabatte

Auf Anfrage

Banque Heritage SA

Kontaktinformationen

Adresse

Banque Heritage SA
Bahnhofstrasse 100
PO Box
CH-8022 Zurich

Ansprechpartner

Herr
Martin Brenner
+41 (0)58 220 08 45

Herr
Luciano Ciriolo
+41 (0)58 220 03 45

Webadresse

www.heritage.ch

Botschaft an externe Vermögensverwalter

„Wir sind die erste Adresse für Vermögensverwalter, welche eine Partner-Bank mit unternehmerischen Flair suchen. Die zwölf spezialisierten Mitarbeiter unseres internationalen/ multikulturellen Teams offerieren kumuliert über 100 Jahren Erfahrung in der Beratung externer Vermögensverwalter im In- und Ausland, und ein tiefes Verständnis für die Anliegen derer Kunden.“

Kriterien für Zusammenarbeit mit Vermögensverwalter Domizil Schweiz

Angeborene Modelle für Vermögensverwalter gegenüber Endkunden

Execution-only Service	Ja	Discretionary Mandats	Ja
Advisory Service	Ja	Mischform obiger drei Modelle	Ja

Vermögensverwalter Zielsegment aus Sicht der Depotbank

Mindestgrösse AuM für Beziehungseröffnung mit VV	keine	Mindestgrösse AuM pro Kunde	CHF 250'000
Abgedeckte Länder / Domizil Endkunden	☐ 1-5	☐ 6-15	☐ 16-50 ☒ >50

Zugang zu Research

☒ Economic / Macro	☒ Obligationen	☒ Aktien	☒ Alternative
☒ Daily Update	☒ Anlagestrategie	☒ Anlageideen	☐ Muster-PF (Band)
☐ Muster-PF (Titel)	☒ Techn. Analyse	☒ Megatrends	☐ Nachhaltigkeit

Rückvergütungen an Vermögensverwalter

Unter gewissen Umständen können Finder-Fees, transaktionsbezogene Rückvergütungen sowie Bestandespflegekommissionen an den Vermögensverwalter bezahlt werden. Retrozessions-Reports mit Detailauflistungen sind erhältlich.

Zusammenarbeit mit Drittparteien

Es werden Schnittstellen zu Drittparteien unterhalten und elektronische Belege versendet. Die Vermittlung von Kontaktdaten zu Spezialisten aus den Bereichen Kapitalmarkt oder Steuern ist nicht vorgesehen.

Begleitung bei Geschäftsauf-/übergabe

Eine aktive Begleitung im Geschäftsauf- respektive Übergabeprozess wird gewährleistet. Ebenso sind aktive Angebote für die Übernahme von Kundenassets bei Geschäftsaufgabe möglich.

Standardkonditionen Verwahrung und Handel

Auf Anfrage

Kriterien für Rabatte

Keine Angaben



BIL Suisse committed to you.

BIL Suisse lays great importance on offering an individualised response to its clients, wherever they are from. The cultural diversity of its teams allows for a special Relationship between the client and their relationship manager. This personalisation is also found in the value chain adapted to the needs of independent asset managers. Resources are offered in the form of tools and services specifically developed for them as well as direct access to the dealing room.



PRIVATE
BANKING

Contact our private banking team at bils-internet-contact@bil.com
or via one of these addresses :

Lugano Tel.: (+41) 58 810 8430

Zurich Tel.: (+41) 58 810 8292

Genève Tel.: (+41) 58 810 8858

www.bil.com/ch

Together for you



DENMARK



DUBAI



LUXEMBOURG



SWEDEN



SWITZERLAND

Banque Internationale à Luxembourg (Suisse) SA

Kontaktinformationen

Adresse

Banque Internationale à Luxembourg
(Suisse) SA
Beethovenstrasse 48
CH-8002 Zürich

Ansprechpartner

Herr
Massimiliano Cocca
+41 (0)58 810 82 19
massimiliano.cocca@bil.com

Webadresse

www.bil.com

Botschaft an externe Vermögensverwalter

„BIL Suisse bietet unabhängigen Vermögensverwaltern das komplette Dienstleistungsportfolio einer internationalen Privatbank an. Wir stellen Sie mit Ihren Zielen und finanziellen Bedürfnissen in den Mittelpunkt unserer Aufmerksamkeit. Dabei werden Sie von einem erfahrenen und unternehmerisch denkenden Team von Spezialisten unterstützt.“

Kriterien für Zusammenarbeit mit Vermögensverwalter Domizil Schweiz

Angeborene Modelle für Vermögensverwalter gegenüber Endkunden

Execution-only Service	Ja	Discretionary Mandats	Ja
Advisory Service	Ja	Mischform obiger drei Modelle	Ja

Vermögensverwalter Zielsegment aus Sicht der Depotbank

Mindestgrösse AuM für Beziehungseröffnung mit VV	CHF 10 Mio.	Mindestgrösse AuM pro Kunde	CHF 0.25 Mio.
Abgedeckte Länder / Domizil Endkunden	☐ 1-5	☐ 6-15	☒ 16-50
			☐ >50

Zugang zu Research

☒ Economic / Macro	☐ Obligationen	☐ Aktien	☐ Alternative
☐ Daily Update	☐ Anlagestrategie	☒ Anlageideen	☐ Muster-PF (Band)
☐ Muster-PF (Titel)	☐ Techn. Analyse	☐ Megatrends	☐ Nachhaltigkeit

Rückvergütungen an Vermögensverwalter

Unter gewissen Umständen können Finder-Fees, transaktionsbezogene Rückvergütungen sowie Bestandespflegekommissionen an den Vermögensverwalter bezahlt werden. Retrozessions-Reports mit Detailauflistungen sind erhältlich.

Zusammenarbeit mit Drittparteien

Es werden Schnittstellen zu Drittparteien unterhalten und elektronische Belege versendet.

Begleitung bei Geschäftsauf-/übergabe

Eine aktive Begleitung im Geschäftsauf- respektive Übergabeprozess wird gewährleistet. Ebenso sind aktive Angebote für die Übernahme von Kundenassets bei Geschäftsaufgabe möglich.

Standardkonditionen Verwahrung und Handel

Auf Anfrage

Kriterien für Rabatte

1) Komplexität Kundenbeziehungen	2) Art und Grösse Endkunden	3) Umsatz und Produktenutzung
----------------------------------	-----------------------------	-------------------------------

Banque Pictet & Cie SA

Kontaktinformationen

Adresse

Banque Pictet & Cie SA
Freigutstrasse 12
CH-8022 Zürich

Ansprechpartner

Herr Roger Baumann +41 (0)58 323 78 20 robaumann@pictet.com	Herr Philippe Conrad +41 (0)58 323 22 76 pconrad@pictet.com
--	--

Webadresse

www.assetservices.pictet

Botschaft an externe Vermögensverwalter

„Wir sind die erste Adresse für Vermögensverwalter, welche eine Zusammenarbeit mit einem der "key player" im UVV Markt suchen. Finanziell grundsollide, unabhängig und inhabergeführt. Ein starkes "commitment" der Bank zum UVV Geschäft zeichnet uns aus.“

Kriterien für Zusammenarbeit mit Vermögensverwalter Domizil Schweiz

Angeborene Modelle für Vermögensverwalter gegenüber Endkunden

Execution-only Service	Ja	Discretionary Mandats	Ja
Advisory Service	Ja	Mischform obiger drei Modelle	Ja

Vermögensverwalter Zielsegment aus Sicht der Depotbank

Mindestgrösse AuM für Beziehungseröffnung mit VV	CHF 20 Mio. (<12-18 Monate)	Mindestgrösse AuM pro Kunde	CHF 1 Mio. (initial funding)
Abgedeckte Länder / Domizil Endkunden	☐ 1-5	☐ 6-15	☒ 16-50 ☐ >50

Zugang zu Research

☒ Economic / Macro	☒ Obligationen	☒ Aktien	☒ Alternative
☒ Daily Update	☒ Anlagestrategie	☒ Anlageideen	☒ Muster-PF (Band)
☒ Muster-PF (Titel)	☒ Techn. Analyse	☒ Megatrends	☒ Nachhaltigkeit

Rückvergütungen an Vermögensverwalter

Unter gewissen Umständen können Finder-Fees, transaktionsbezogene Rückvergütungen sowie Bestandespflegekommissionen an den Vermögensverwalter bezahlt werden. Retrozessions-Reports mit Detailauflistungen sind erhältlich.

Zusammenarbeit mit Drittparteien

Es werden Schnittstellen zu Drittparteien unterhalten und elektronische Belege versendet. Die Vermittlung von Kontaktdaten zu Spezialisten aus den Bereichen Compliance, Risiko-Management oder Steuern wird unterstützt.

Begleitung bei Geschäftsauf-/übergabe

Eine aktive Begleitung im Geschäftsauf- respektive Übergabeprozess wird gewährleistet. Ebenso sind aktive Angebote für die Übernahme von Kundenassets bei Geschäftsaufgabe möglich.

Standardkonditionen Verwahrung und Handel

Auf Anfrage (wird individuell mit jedem EAM abgemacht)

Kriterien für Rabatte

Total AuM des EAM	Kontogrösse(n), Asset Allocation, Turnover	Kundendomizil
-------------------	--	---------------

Basler Kantonalbank

Kontaktinformationen

Adresse

Basler Kantonalbank
Brunngässlein 3
CH-4002 Basel

Ansprechpartner

Herr
Alain Hollmann
+41 (0)61 266 25 42
alain.hollmann@bkb.ch

Webadresse www.bkb.ch/Private-Banking/Unsere-Kunden/Externe-Vermögensverwalter

Botschaft an externe Vermögensverwalter

- Sie überzeugen ihre Kunden sicherlich nicht mit Marketingslogans und geschliffenen Mottos. Wir auch nicht. Sondern mit harter Arbeit, Elan und einer Servicekultur. Fordern Sie uns heraus.
- Leidenschaft, Elan und Servicekultur kommen nicht in einem Porträt zum Ausdruck. Sondern in einem Gespräch. Wir freuen uns auf ihren Anruf.
- Sie haben das Know-How und die Kunden - wir die Infrastruktur und eine exzellente Servicekultur dazu.
- Wir stellen sicher, dass Sie sich entfalten können.
- Sprechen Sie mit uns. Sie werden begeistert sein. Versprochen!

Kriterien für Zusammenarbeit mit Vermögensverwalter Domizil Schweiz

Angeborene Modelle für Vermögensverwalter gegenüber Endkunden

Execution-only Service	Ja	Discretionary Mandats	Ja
Advisory Service	Ja	Mischform obiger drei Modelle	Ja

Vermögensverwalter Zielsegment aus Sicht der Depotbank

Mindestgrösse AuM für Beziehungseröffnung mit VV	CHF 5 Mio.	Mindestgrösse AuM pro Kunde	keine
Abgedeckte Länder / Domizil Endkunden		☐ 1-5 ☒ 6-15 ☐ 16-50 ☐ >50	

Zugang zu Research

☒ Economic / Macro	☒ Obligationen	☒ Aktien	☐ Alternative
☒ Daily Update	☐ Anlagestrategie	☐ Anlageideen	☐ Muster-PF (Band)
☐ Muster-PF (Titel)	☐ Techn. Analyse	☒ Megatrends	☒ Nachhaltigkeit

Rückvergütungen an Vermögensverwalter

Bezahlung Finders-Fees und transaktionsbezogene Rückvergütungen sind möglich. Bestandespflegekommissionen werden dem Endkunden 1 : 1 semesterweise rückerstattet.

Zusammenarbeit mit Drittparteien

Es werden Schnittstellen zu Drittparteien unterhalten und elektronische Belege versendet. Die Vermittlung von Kontaktdaten zu Spezialisten aus den Bereichen Kapitalmarkt, Compliance, Risiko-Management oder Steuern wird nicht aktiv unterstützt.

Begleitung bei Geschäftsauf-/übergabe

Eine aktive Begleitung im Geschäftsauf- respektive Übergabeprozess wird gewährleistet. Ebenso sind aktive Angebote für die Übernahme von Kundenassets bei Geschäftsaufgabe möglich.

Standardkonditionen Verwahrung und Handel

<https://www.bkb.ch/BaslerKantonalbank/Info-Center>

Kriterien für Rabatte

Total Business Volumen	Total Return on Assets	Potenzialentwicklung
------------------------	------------------------	----------------------

Bergos Berenberg AG

Kontaktinformationen

Adresse

Bergos Berenberg AG
Kreuzstrasse 5
CH-8034 Zürich

Ansprechpartner

Herr
Dr. Dominik Helberger
+41 (0)44 284 20 67
dominik.helberger@
bergos-berenberg.ch

Herr
Yanick Baumann
+41 (0)44 284 21 53
yanick.baumann@
bergos-berenberg.ch

Webadresse

www.bergos-berenberg.ch

Botschaft an externe Vermögensverwalter

„Ihr Produkt ist Ihre Dienstleistung. Ihre Kunden schätzen neben Ihrer Unabhängigkeit, Ihre fachliche Expertise sowie Ihr hohes Qualitätsniveau. Dabei unterstützen wir Sie.“

Kriterien für Zusammenarbeit mit Vermögensverwalter Domizil Schweiz

Angeborene Modelle für Vermögensverwalter gegenüber Endkunden

Execution-only Service	Ja	Discretionary Mandats	Ja
Advisory Service	Ja	Mischform obiger drei Modelle	Nein

Vermögensverwalter Zielsegment aus Sicht der Depotbank

Mindestgrösse AuM für Beziehungseröffnung mit VV	keine	Mindestgrösse AuM pro Kunde	CHF 1 Mio.
Abgedeckte Länder / Domizil Endkunden		☐ 1-5 ☐ 6-15 ☒ 16-50 ☐ >50	

Zugang zu Research

☒ Economic / Macro	☒ Obligationen	☒ Aktien	☒ Alternative
☒ Daily Update	☒ Anlagestrategie	☒ Anlageideen	☒ Muster-PF (Band)
☒ Muster-PF (Titel)	☒ Techn. Analyse	☒ Megatrends	☒ Nachhaltigkeit

Rückvergütungen an Vermögensverwalter

Unter gewissen Umständen können Finder-Fees, transaktionsbezogene Rückvergütungen sowie Bestandespflegekommissionen an den Vermögensverwalter bezahlt werden. Retrozessions-Reports mit Detailauflistungen sind erhältlich.

Zusammenarbeit mit Drittparteien

Es werden Schnittstellen zu Drittparteien unterhalten und elektronische Belege versendet. Die Vermittlung von Kontaktdaten zu Spezialisten aus den Bereichen Kapitalmarkt, Compliance, Risiko-Management oder Steuern wird unterstützt.

Begleitung bei Geschäftsauf-/übergabe

Eine aktive Begleitung im Geschäftsauf- respektive Übergabeprozess wird gewährleistet. Ebenso sind aktive Angebote für die Übernahme von Kundenassets bei Geschäftsaufgabe möglich.

Standardkonditionen Verwahrung und Handel

Auf Anfrage

Kriterien für Rabatte

Keine Angaben

Berner Kantonalbank AG

Kontaktinformationen

Adresse

Berner Kantonalbank AG
Bundesplatz 8
CH-3011 Bern

Ansprechpartner

Herr Dr.
Jonas Steinmann
+41 (0)31 666 64 92
jonas.steinmann@bekb.ch

Webadresse

www.bekb.ch

Botschaft an externe Vermögensverwalter

„Wir sind die erste Adresse für Vermögensverwalter, welche einen persönlichen, verlässlichen Partner in unserem Marktgebiet Bern/Solothurn suchen.“

Kriterien für Zusammenarbeit mit Vermögensverwalter Domizil Schweiz

Angeborene Modelle für Vermögensverwalter gegenüber Endkunden

Execution-only Service	Ja	Discretionary Mandats	Ja
Advisory Service	Ja	Mischform obiger drei Modelle	Nein

Vermögensverwalter Zielsegment aus Sicht der Depotbank

Mindestgrösse AuM für Beziehungseröffnung mit VV	CHF 10 Mio.	Mindestgrösse AuM pro Kunde	CHF 0.5 Mio.
Abgedeckte Länder / Domizil Endkunden		☒ 1-5 ☐ 6-15 ☐ 16-50 ☐ >50	

Zugang zu Research

☒ Economic / Macro	☐ Obligationen	☒ Aktien	☐ Alternative
☐ Daily Update	☒ Anlagestrategie	☐ Anlageideen	☐ Muster-PF (Band)
☐ Muster-PF (Titel)	☐ Techn. Analyse	☐ Megatrends	☐ Nachhaltigkeit

Rückvergütungen an Vermögensverwalter

keine

Zusammenarbeit mit Drittparteien

Es werden Schnittstellen zu Drittparteien unterhalten.

Begleitung bei Geschäftsauf-/übergabe

Eine aktive Begleitung im Geschäftsauf- respektive Übergabeprozess oder aktive Angebote für die Übernahme von Kundenassets bei Geschäftsaufgabe werden nicht angestrebt.

Standardkonditionen Verwahrung und Handel

www.bekb.ch/-/media/bekb/documents/dc/anlegen/preise-wertschriftengeschaeft.pdf?la=de

Kriterien für Rabatte

Beziehungsintensität

Cornèr Bank AG / Cornèrtrader

Kontaktinformationen

Adresse

Cornèr Bank AG
Cornèrtrader
Tödistrasse 27
CH-8002 Zürich

Cornèrtrader Institutional Team

Herr	Herr	Frau
Wenzel Müller	Sergio Peña	Rihab Saleh

+41 (0)58 880 42 44
institutional@cornertrader.ch

Webadresse www.cornertrader.ch

Botschaft an externe Vermögensverwalter

„Cornèrtrader eignet sich ideal für aktive, handelsorientierte Vermögensverwalter und deren Kunden, die Wert legen auf eine professionelle Handelsplattform, einen erstklassigen Service sowie Solidität und Tradition einer finanzstarken Schweizer Privatbank.“

Kriterien für Zusammenarbeit mit Vermögensverwalter Domizil Schweiz

Angeborene Modelle für Vermögensverwalter gegenüber Endkunden

Execution-only Service	Ja	Discretionary Mandats	Ja
Advisory Service	Ja	Mischform obiger drei Modelle	Nein

Vermögensverwalter Zielsegment aus Sicht der Depotbank

Mindestgrösse AuM für Beziehungseröffnung mit VV	Keine Angaben	Mindestgrösse AuM pro Kunde	Keine Angaben
Abgedeckte Länder / Domizil Endkunden		☐ 1-5 ☐ 6-15 ☒ 16-50 ☐ >50	

Zugang zu Research

☒ Economic / Macro	☐ Obligationen	☒ Aktien	☐ Alternative
☒ Daily Update	☐ Anlagestrategie	☒ Anlageideen	☐ Muster-PF (Band)
☐ Muster-PF (Titel)	☒ Techn. Analyse	☐ Megatrends	☐ Nachhaltigkeit

Rückvergütungen an Vermögensverwalter

Unter gewissen Umständen können transaktionsbezogene Rückvergütungen an den Vermögensverwalter bezahlt werden.

Zusammenarbeit mit Drittparteien

Es werden Schnittstellen zu Drittparteien unterhalten.

Begleitung bei Geschäftsauf-/übergabe

Eine aktive Begleitung im Geschäftsauf- respektive Übergabeprozess wird sichergestellt. Aktive Angebote für die Übernahme von Kundenassets bei Geschäftsaufgabe sind möglich.

Standardkonditionen Verwahrung und Handel

www.cornertrader.ch/de/trading-products-prices/general-info

Kriterien für Rabatte

Business Case

EFG Bank AG

Kontaktinformationen

Adresse EFG Bank AG Independent Asset Managers Viale Stefano Franscini 8 CH-6900 Lugano	Ansprechpartner Herr Christian Moser +41 (0)58 808 14 04 christian.moser@efgbank.com
Webadresse	www.efgbank.com

Botschaft an externe Vermögensverwalter

„Wir sind die erste Adresse für Vermögensverwalter, welche eine pragmatisch und kundenorientierte Depotbank suchen.“

Kriterien für Zusammenarbeit mit Vermögensverwalter Domizil Schweiz

Angeborene Modelle für Vermögensverwalter gegenüber Endkunden

Execution-only Service	Ja	Discretionary Mandats	Ja
Advisory Service	Ja	Mischform obiger drei Modelle	Ja

Vermögensverwalter Zielsegment aus Sicht der Depotbank

Mindestgrösse AuM für Beziehungseröffnung mit VV	CHF 10 Mio. (<12 Monate)	Mindestgrösse AuM pro Kunde	CHF 0.3 Mio.
Abgedeckte Länder / Domizil Endkunden	☐ 1-5	☐ 6-15	☐ 16-50 ☒ >50

Zugang zu Research

☒ Economic / Macro	☒ Obligationen	☒ Aktien	☒ Alternative
☒ Daily Update	☒ Anlagestrategie	☒ Anlageideen	☒ Muster-PF (Band)
☒ Muster-PF (Titel)	☒ Techn. Analyse	☒ Megatrends	☒ Nachhaltigkeit

Rückvergütungen an Vermögensverwalter

Unter gewissen Umständen können Finder-Fees, transaktionsbezogene Rückvergütungen sowie Bestandespflegekommissionen an den Vermögensverwalter bezahlt werden. Retrozessions-Reports mit Detailauflistungen sind erhältlich.

Zusammenarbeit mit Drittparteien

Es werden Schnittstellen zu Drittparteien unterhalten und elektronische Belege versendet. Die Vermittlung von Kontaktdaten zu Spezialisten aus den Bereichen Kapitalmarkt, Compliance und Steuern wird unterstützt.

Begleitung bei Geschäftsauf-/übergabe

Eine aktive Begleitung im Geschäftsauf- respektive Übergabeprozess wird sichergestellt. Aktive Angebote für die Übernahme von Kundenassets bei Geschäftsaufgabe sind möglich.

Standardkonditionen Verwahrung und Handel

Auf Anfrage

Kriterien für Rabatte

Komplexität der Anlagestrategie und Grösse IAM	Art und Grösse des Endkunden	Asset Allocation und Tradingfrequenz
--	------------------------------	--------------------------------------

Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG

Kontaktinformationen

Adresse

Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG
EVV Desk
Börsenstrasse 16
CH-8001 Zürich

Ansprechpartner

Herr Dr.
Thilo Goodall-Rathert
+41 (0)44 265 44 87
thilo.goodall@frankfurter-
bankgesellschaft.com

Webadresse

www.frankfurter-bankgesellschaft.ch/unser-leistungsspektrum/externe-vermoegensverwalter/

Botschaft an externe Vermögensverwalter

„Für deutsche Kundinnen und Kunden gibt es keine bessere Adresse als die Frankfurter Bankgesellschaft, einer auf das Privatkundengeschäft spezialisierten Schweizer Bank mit deutschem Eigentümer und Teil der Sparkassen-Finanzgruppe.“

Kriterien für Zusammenarbeit mit Vermögensverwalter Domizil Schweiz

Angebote Modelle für Vermögensverwalter gegenüber Endkunden

Execution-only Service	Ja	Discretionary Mandats	Ja
Advisory Service	Nein	Mischform obiger drei Modelle	Ja

Vermögensverwalter Zielsegment aus Sicht der Depotbank

Mindestgrösse AuM für Beziehungseröffnung mit VV	nein	Mindestgrösse AuM pro Kunde	nein
Abgedeckte Länder / Domizil Endkunden	☒ 1-5	☐ 6-15	☐ 16-50 ☐ >50

Zugang zu Research

☒ Economic / Macro	☒ Obligationen	☒ Aktien	☐ Alternative
☐ Daily Update	☒ Anlagestrategie	☒ Anlageideen	☐ Muster-PF (Band)
☐ Muster-PF (Titel)	☐ Techn. Analyse	☒ Megatrends	☒ Nachhaltigkeit

Rückvergütungen an Vermögensverwalter

Finder-Fees, transaktionsbezogene Rückvergütungen sowie Bestandespflegekommissionen können an den Vermögensverwalter bezahlt werden. Retrozessions-Reports mit Detailauflistungen sind erhältlich.

Zusammenarbeit mit Drittparteien

Es werden Schnittstellen zu Drittparteien unterhalten und elektronische Belege versendet. Die Vermittlung von Kontaktdaten zu Spezialisten aus den Bereichen Compliance und Steuern wird unterstützt.

Begleitung bei Geschäftsauf-/übergabe

Eine aktive Begleitung im Geschäftsauf- respektive Übergabeprozess oder aktive Angebote für die Übernahme von Kundenassets bei Geschäftsaufgabe sind sichergestellt.

Standardkonditionen Verwahrung und Handel

verhandelbar

Kriterien für Rabatte

Volumen

Lucerne University of
Applied Sciences and Arts

**HOCHSCHULE
LUZERN**

Business
FH Zentralschweiz

**ASSET MANAGEMENT
PLATFORM**

IFZ/AMP Asset Management Study 2018

An Overview of Swiss Asset Management

Editors Jürg Fausch, Thomas Ankenbrand

Institute of Financial Services Zug IFZ
www.hslu.ch/ifz

VALUES WORTH SHARING

«Unsere Familie investiert langfristig – seit 1136.»

S.D. Prinz Philipp von und zu Liechtenstein,
LGT Chairman seit 1990



Private
Banking

LGT Bank (Schweiz) AG

Kontaktinformationen

Adresse	Ansprechpartner	
LGT Bank (Schweiz) AG	Herr	Herr
Glärnischstrasse 6	Markus Bühler	Heini Stocker
Postfach	+41 (0)44 250 80 28	+41 (0)44 250 78 38
CH-8027 Zürich	markus.buehler@lgt.com	heini.stocker@lgt.com
	Herr	
	Walter Wichert	
	+41 (0)44 250 82 77	
	walter.wichert@lgt.com	

Webadresse www.lgt.ch/de/private-banking/finanzintermediaere/

Botschaft an externe Vermögensverwalter

„Als grösste Private Banking und Asset Management Gruppe weltweit, die vollständig von einer Unternehmerfamilie geführt wird, bieten wir Vermögensverwaltern einen umfassenden und individuellen Service. Ein sehr erfahrenes und spezialisiertes EAM-Team betreut Sie an fünf Standorten in der Schweiz und in Liechtenstein.“

Kriterien für Zusammenarbeit mit Vermögensverwalter Domizil Schweiz

Angeborene Modelle für Vermögensverwalter gegenüber Endkunden

Execution-only Service	Ja	Discretionary Mandats	Ja
Advisory Service	Ja	Mischform obiger drei Modelle	Ja

Vermögensverwalter Zielsegment aus Sicht der Depotbank

Mindestgrösse AuM für Beziehungseröffnung mit VV	CHF 20 Mio.	Mindestgrösse AuM pro Kunde	CHF 1 Mio.
Abgedeckte Länder / Domizil Endkunden		☐ 1-5 ☐ 6-15 ☐ 16-50 ☒ >50	

Zugang zu Research

☒ Economic / Macro	☒ Obligationen	☒ Aktien	☒ Alternative
☒ Daily Update	☒ Anlagestrategie	☒ Anlageideen	☐ Muster-PF (Band)
☐ Muster-PF (Titel)	☒ Techn. Analyse	☒ Megatrends	☒ Nachhaltigkeit

Rückvergütungen an Vermögensverwalter

Unter gewissen Umständen können Finder-Fees, transaktionsbezogene Rückvergütungen sowie Bestandespflegekommissionen an den Vermögensverwalter bezahlt werden. Retrozessions-Reports mit Detailauflistungen sind erhältlich.

Zusammenarbeit mit Drittparteien

Es werden Schnittstellen zu Drittparteien unterhalten und elektronische Belege versendet. Die Vermittlung von Kontaktdaten zu Spezialisten aus den Bereichen Kapitalmarkt, Compliance, Risiko Management und Steuern wird unterstützt.

Begleitung bei Geschäftsauf-/übergabe

Eine aktive Begleitung im Geschäftsauf- respektive übergabeprozess wird gewährleistet. Aktive Angebote für die Übernahme von Kundenvermögen bei Geschäftsaufgabe sind angedacht.

Standardkonditionen Verwahrung und Handel

Auf Anfrage

Kriterien für Rabatte

Gesamtvolumen Assets EAM bei LGT (Gruppe), Transaktionsvolumen, Risikostruktur

Luzerner Kantonalbank AG

Kontaktinformationen

Adresse

Luzerner Kantonalbank AG
Externe Vermögensverwalter
Pilatusstrasse 12
CH-6003 Luzern

Ansprechpartner

Herr
Hans Stübi
+41 (0)41 206 22 12
hans.stuebi@lukb.ch

Webadresse

www.lukb.ch/evv

Botschaft an externe Vermögensverwalter

„Wir sind die erste Adresse für Vermögensverwalter, welche eine langfristige Partnerschaft mit persönlicher Betreuung und eine zuverlässige Abwicklung suchen.“

Kriterien für Zusammenarbeit mit Vermögensverwalter Domizil Schweiz

Angeborene Modelle für Vermögensverwalter gegenüber Endkunden

Execution-only Service	Ja	Discretionary Mandats	Ja
Advisory Service	Ja	Mischform obiger drei Modelle	Ja

Vermögensverwalter Zielsegment aus Sicht der Depotbank

Mindestgrösse AuM für Beziehungseröffnung mit VV	CHF 20 Mio. (<12 Monate)	Mindestgrösse AuM pro Kunde	CHF 0.5 Mio.
--	--------------------------	-----------------------------	--------------

Abgedeckte Länder / Domizil Endkunden	☒ 1-5	☐ 6-15	☐ 16-50	☐ >50
---------------------------------------	---	-------------------------------	--------------------------------	------------------------------

Zugang zu Research

☒ Economic / Macro	☒ Obligationen	☒ Aktien	☒ Alternative
☒ Daily Update	☒ Anlagestrategie	☒ Anlageideen	☐ Muster-PF (Band)
☐ Muster-PF (Titel)	☐ Techn. Analyse	☐ Megatrends	☐ Nachhaltigkeit

Rückvergütungen an Vermögensverwalter

keine

Zusammenarbeit mit Drittparteien

Es werden Schnittstellen zu Drittparteien unterhalten und elektronische Belege versendet. Die Vermittlung von Kontaktdaten zu Spezialisten aus dem Bereich Tax wird unterstützt.

Begleitung bei Geschäftsauf-/übergabe

Eine aktive Begleitung im Geschäftsauf- respektive Übergabeprozess wird gewährleistet. Aktive Angebote für die Übernahme von Kundenvermögen bei Geschäftsaufgabe sind nicht angedacht.

Standardkonditionen Verwahrung und Handel

Auf Anfrage

Kriterien für Rabatte

Businessvolumen pro Einzelkunde / eVV	Produkteinsatz und Depotumschlag	Potenzial
---------------------------------------	----------------------------------	-----------

Mirabaud & Cie SA

Kontaktinformationen

Adresse	Ansprechpartner	
Mirabaud & Cie SA Claridenstrasse 26 CH-8002 Zürich	Herr Robert Studer +41 (0)58 816 88 50 robert.studer@mirabaud.com	Herr Luc Clavadetscher +41 (0)58 816 88 49 luc.clavadetscher@mirabaud.com
Webadresse	www.mirabaud.com	

Botschaft an externe Vermögensverwalter

„Wir sind die erste Adresse für Vermögensverwalter, welche eine Depotbank mit Private-Banking-Service für den Vermögensverwalter und deren Kunden suchen. Wir sind eine Depotbank, die eine partnerschaftliche Beziehung im Tagesgeschäft lebt. Wir sind eine Depotbank, die von Privatbanquiers geführt wird: Wir handeln Kunden- und Lösungsorientiert, wir agieren nach dem Prinzip des gesunden Menschenverstandes und Weitsichtig.“

Kriterien für Zusammenarbeit mit Vermögensverwalter Domizil Schweiz

Angebote Modelle für Vermögensverwalter gegenüber Endkunden

Execution-only Service	Ja	Discretionary Mandats	Ja
Advisory Service	Ja	Mischform obiger drei Modelle	Ja

Vermögensverwalter Zielsegment aus Sicht der Depotbank

Mindestgrösse AuM für Beziehungseröffnung mit VV	CHF 30 Mio. (<2 Jahre)	Mindestgrösse AuM pro Kunde	CHF 1 Mio.
Abgedeckte Länder / Domizil Endkunden	☐ 1-5	☐ 6-15	☐ 16-50 ☒ >50

Zugang zu Research

☒ Economic / Macro	☒ Obligationen	☒ Aktien	☐ Alternative
☐ Daily Update	☒ Anlagestrategie	☒ Anlageideen	☒ Muster-PF (Band)
☐ Muster-PF (Titel)	☒ Techn. Analyse	☒ Megatrends	☒ Nachhaltigkeit

Rückvergütungen an Vermögensverwalter

Unter gewissen Umständen können Finder-Fees, transaktionsbezogene Rückvergütungen sowie Bestandespflegekommissionen an den Vermögensverwalter bezahlt werden. Retrozessions-Reports mit Detailauflistungen sind erhältlich.

Zusammenarbeit mit Drittparteien

Es werden Schnittstellen zu Drittparteien unterhalten und elektronische Belege versendet. Die Vermittlung von Kontaktdaten zu Spezialisten aus den Bereichen Kapitalmarkt, Compliance oder Steuern wird unterstützt.

Begleitung bei Geschäftsauf-/übergabe

Eine aktive Begleitung im Geschäftsauf- respektive Übergabeprozess ist nicht angedacht. Aktive Angebote für die Übernahme von Kundenassets bei Geschäftsaufgabe sind möglich.

Standardkonditionen Verwahrung und Handel

Auf Anfrage

Kriterien für Rabatte

Umschlagshäufigkeit



Eine Zusammen- arbeit mit langer Geschichte und erfolgreicher Zukunft.

Von jeher sind wir für externe Vermögensverwalter ein verlässlicher Partner, der ihre individuellen Bedürfnisse versteht und sie mit massgeschneiderten Dienstleistungen unterstützt. Wir verbinden familiäres Vertrauen mit Professionalität – gestern wie heute.



Privatbank IHAG Zürich AG

Kontaktinformationen

Adresse

Privatbank IHAG Zürich AG
Bleicherweg 18
Postfach
CH-8022 Zürich

Ansprechpartner

Herr
Jürg Ragaz
+41 (0)44 205 12 91
evv@pbihag.ch

Webadresse

www.pbihag.ch

Botschaft an externe Vermögensverwalter

„Vermögensverwalter, die gerne Einzelanlagen in Wertschriften/Derivaten bevorzugen und am Devisenmarkt aktiv sind, sind bei uns an der besten Adresse. Mit 70 Jahren Erfahrung unterstützen wir Sie in all Ihren Geschäftsbereichen und bieten direkten Zugang zum Handel.“

Kriterien für Zusammenarbeit mit Vermögensverwalter Domizil Schweiz

Angeborene Modelle für Vermögensverwalter gegenüber Endkunden

Execution-only Service	Ja	Discretionary Mandats	Ja
Advisory Service	Ja	Mischform obiger drei Modelle	Ja

Vermögensverwalter Zielsegment aus Sicht der Depotbank

Mindestgrösse AuM für Beziehungseröffnung mit VV	CHF 10 Mio.	Mindestgrösse AuM pro Kunde	CHF 0.5 Mio.
Abgedeckte Länder / Domizil Endkunden		☐ 1-5 ☒ 6-15 ☐ 16-50 ☐ >50	

Zugang zu Research

☒ Economic / Macro	☒ Obligationen	☒ Aktien	☒ Alternative
☒ Daily Update	☒ Anlagestrategie	☒ Anlageideen	☐ Muster-PF (Band)
☐ Muster-PF (Titel)	☐ Techn. Analyse	☐ Megatrends	☐ Nachhaltigkeit

Rückvergütungen an Vermögensverwalter

Unter gewissen Umständen können Finder-Fees und transaktionsbezogene Rückvergütungen an den Vermögensverwalter bezahlt werden. Retrozessions-Reports mit Detailauflistungen sind erhältlich.

Zusammenarbeit mit Drittparteien

Es werden elektronische Belege versendet. Die Vermittlung von Kontaktdaten zu Spezialisten aus den Bereichen Compliance oder Steuern wird unterstützt.

Begleitung bei Geschäftsauf-/übergabe

Eine aktive Begleitung im Geschäftsauf- respektive Übergabeprozess wird gewährleistet. Ebenso sind aktive Angebote für die Übernahme von Kundenassets bei Geschäftsaufgabe möglich.

Standardkonditionen Verwahrung und Handel

Auf Anfrage

Kriterien für Rabatte

1) Gesamtvolumen 2) Komplexität 3) Rentabilität

Rahn+Bodmer Co.**Kontaktinformationen****Adresse**

Rahn+Bodmer Co.
Team eVV
Talstrasse 15
CH-8022 Zürich

Ansprechpartner

Herr	Herr
Adrian Pult	Mike Immer
+41 (0)44 639 13 02	+41 (0)44 639 12 95
adrian.pult@rahn-	mike.immer@rahn-
bodmer.ch	bodmer.ch

Webadresse

www.rahnbodmer.ch

Botschaft an externe Vermögensverwalter

„Wir sind die erste Adresse für Vermögensverwalter, welche auf eine engagierte und nachhaltige Unterstützung zählen; wir sind der langfristig erfolgsorientierte und verlässliche Partner.“

Kriterien für Zusammenarbeit mit Vermögensverwalter Domizil Schweiz**Angeborene Modelle für Vermögensverwalter gegenüber Endkunden**

Execution-only Service	Ja	Discretionary Mandats	Ja
Advisory Service	Ja	Mischform obiger drei Modelle	Ja

Vermögensverwalter Zielsegment aus Sicht der Depotbank

Mindestgrösse AuM für Beziehungseröffnung mit VV	Keine Anforderung	Mindestgrösse AuM pro Kunde	Keine Anforderung
Abgedeckte Länder / Domizil Endkunden	☐ 1-5	☐ 6-15	☒ 16-50

Zugang zu Research

☒ Economic / Macro	☒ Obligationen	☒ Aktien	☒ Alternative
☒ Daily Update	☐ Anlagestrategie	☒ Anlageideen	☐ Muster-PF (Band)
☒ Muster-PF (Titel)	☐ Techn. Analyse	☒ Megatrends	☒ Nachhaltigkeit

Rückvergütungen an Vermögensverwalter

Keine

Zusammenarbeit mit Drittparteien

Es werden Schnittstellen zu Drittparteien unterhalten und elektronische Belege versendet. Die Vermittlung von Kontaktdaten zu Spezialisten aus den Bereichen Compliance oder Steuern wird unterstützt.

Begleitung bei Geschäftsauf-/übergabe

Eine aktive Begleitung im Geschäftsauf- respektive Übergabeprozess wird gewährleistet. Ebenso sind aktive Angebote für die Übernahme von Kundenassets bei Geschäftsaufgabe möglich.

Standardkonditionen Verwahrung und Handel

Auf Anfrage

Kriterien für Rabatte

Umsatz pro Jahr

Schwyzer Kantonalbank

Kontaktinformationen

Adresse

Schwyzer Kantonalbank
Bahnhofstrasse 3
Postfach 263
CH-6431 Schwyz

Ansprechpartner

Herr
Marco Ulrich
+41 (0) 58 800 24 79
marco.ulrich@szkb.ch

Webadresse

www.szkb.ch/evv

Botschaft an externe Vermögensverwalter

„Die Schwyzer Kantonalbank ist die erste Adresse für eine vertrauensvolle Partnerschaft mit Vermögensverwaltern, die eine kostenattraktive Depotbank mit bester Reputation, höchster Servicequalität und kurzen, effizienten Entscheidungswegen suchen. Wir stehen für typisch schwyzerische Werte wie Bodenständigkeit, Glaubwürdigkeit und Zuverlässigkeit. Dabei profitieren Sie als Vermögensverwalter von der Staatsgarantie des Kantons Schwyz und der Nähe zu unseren internen Fachspezialisten (Hypotheken, Vorsorge).“

Kriterien für Zusammenarbeit mit Vermögensverwalter Domizil Schweiz

Angeborene Modelle für Vermögensverwalter gegenüber Endkunden

Execution-only Service	Ja	Discretionary Mandats	Nein
Advisory Service	Nein	Mischform obiger drei Modelle	Nein

Vermögensverwalter Zielsegment aus Sicht der Depotbank

Mindestgrösse AuM für Beziehungseröffnung mit VV	CHF 5 Mio.	Mindestgrösse AuM pro Kunde	CHF 0.3 Mio.
Abgedeckte Länder / Domizil Endkunden		☒ 1-5 ☐ 6-15 ☐ 16-50 ☐ >50	

Zugang zu Research

☒ Economic / Macro	☒ Obligationen	☒ Aktien	☒ Alternative
☐ Daily Update	☒ Anlagestrategie	☒ Anlageideen	☐ Muster-PF (Band)
☐ Muster-PF (Titel)	☐ Techn. Analyse	☐ Megatrends	☒ Nachhaltigkeit

Rückvergütungen an Vermögensverwalter

Keine. Bestandespflegekommissionen aus Anlagefonds werden den Endkunden unaufgefordert gutgeschrieben.

Zusammenarbeit mit Drittparteien

Es werden Schnittstellen zu Drittparteien unterhalten und elektronische Belege versendet. Die Vermittlung von Kontaktdaten zu Spezialisten aus den Bereichen Kapitalmarkt, Compliance, Risiko-Management oder Steuern wird nicht aktiv unterstützt.

Begleitung bei Geschäftsauf-/übergabe

Eine aktive Begleitung im Geschäftsauf- respektive Übergabeprozess wird gewährleistet. Aktive Angebote für die Übernahme von Kundenassets bei Geschäftsaufgabe sind nicht angedacht.

Standardkonditionen Verwahrung und Handel

Auf Anfrage erhältlich.

Kriterien für Rabatte

AuM des EVV bei SZKB	Grösse Endkunden	Art der Auftragserteilung (Direct Access in Handel, E-Banking, Telefon etc.)
----------------------	------------------	--

Swissquote Bank AG

Kontaktinformationen

Adresse	Ansprechpartner	
Swissquote Bank AG	Herr	Herr
B2B Desk	Nicolas Schnoz	Stefan Kindlimann
Schützengasse 22/24	+41 (0)44 825 89 90	+41 (0)44 825 89 90
CH-8001 Zürich	b2b-desk@swissquote.ch	b2b-desk@swissquote.ch
Webadresse	https://de.swissquote.com/institutional	

Botschaft an externe Vermögensverwalter

„Wir sind die erste Adresse für Vermögensverwalter, welche eine state-of-the-art Online- und STP-Lösung zu attraktiven Konditionen suchen.“

Kriterien für Zusammenarbeit mit Vermögensverwalter Domizil Schweiz

Angeborene Modelle für Vermögensverwalter gegenüber Endkunden

Execution-only Service	Ja	Discretionary Mandats	Nein
Advisory Service	Nein	Mischform obiger drei Modelle	Nein

Vermögensverwalter Zielsegment aus Sicht der Depotbank

Mindestgrösse AuM für Beziehungseröffnung mit VV	Keine Angaben	Mindestgrösse AuM pro Kunde	Keine Angaben
Abgedeckte Länder / Domizil Endkunden		☐ 1-5 ☐ 6-15 ☒ 16-50 ☐ >50	

Zugang zu Research

☐ Economic / Macro	☐ Obligationen	☐ Aktien	☐ Alternative
☒ Daily Update	☐ Anlagestrategie	☒ Anlageideen	☐ Muster-PF (Band)
☒ Muster-PF (Titel)	☒ Techn. Analyse	☐ Megatrends	☐ Nachhaltigkeit

Rückvergütungen an Vermögensverwalter

Es werden keine Finder-Fees bezahlt. Transaktionsbezogene Rückvergütung und Bestandesspflegekommissionen sind möglich. (Teil-)automatisierte Retro-Reports sind erhältlich.

Zusammenarbeit mit Drittparteien

Es werden derzeit Schnittstellen zu Drittparteien aktiv unterhalten und elektronische Belege versendet. Die Vermittlung von Kontaktdaten zu Spezialisten aus den Bereichen Kapitalmarkt, Compliance, Risiko Management oder Steuern wird nicht unterstützt.

Begleitung bei Geschäftsauf-/übergabe

Eine aktive Begleitung im Geschäftsauf- respektive Übergabeprozess wird nicht gewährleistet. Hingegen sind aktive Angebote für die Übernahme von Kundenassets bei Geschäftsaufgabe möglich.

Standardkonditionen Verwahrung und Handel

<https://de.swissquote.com/institutional>

Das Gebührenmodell (z.B. Staffeltarif oder All-in Fee) wird im persönlich Gespräch gemeinsam diskutiert und danach festgelegt.

Kriterien für Rabatte

1) Total AuM	2) Total Umsatz	3) Potential des VV
--------------	-----------------	---------------------

Thurgauer Kantonalbank

Kontaktinformationen

Adresse

Thurgauer Kantonalbank
Bankplatz 1
CH-8570 Weinfelden

Ansprechpartner

Herr
Martin Künzler
+41 (0)71 626 64 76
martin.kuenzler@tkb.ch

Webadresse

www.tkb.ch

Botschaft an externe Vermögensverwalter

„Zuverlässig, speditiv und persönlich: Vermögensverwalter schätzen unsere Dienstleistungen und den Austausch auf Augenhöhe.“

Kriterien für Zusammenarbeit mit Vermögensverwalter Domizil Schweiz

Angeborene Modelle für Vermögensverwalter gegenüber Endkunden

Execution-only Service	Ja	Discretionary Mandats	Ja
Advisory Service	Ja	Mischform obiger drei Modelle	Ja

Vermögensverwalter Zielsegment aus Sicht der Depotbank

Mindestgrösse AuM für Beziehungseröffnung mit VV	Keine Angaben	Mindestgrösse AuM pro Kunde	Keine Angaben
Abgedeckte Länder / Domizil Endkunden		Schweiz und nach Überprüfung der Kundendomizile auch andere Länder (EU etc.)	

Zugang zu Research

☐ Economic / Macro	☐ Obligationen	☐ Aktien	☐ Alternative
☒ Daily Update	☐ Anlagestrategie	☒ Anlageideen	☐ Muster-PF (Band)
☐ Muster-PF (Titel)	☐ Techn. Analyse	☐ Megatrends	☐ Nachhaltigkeit

Ergänzend zum Research der TKB bieten wir Vermögensverwaltern den Zugang zum Research Universum der ZKB.

Rückvergütungen an Vermögensverwalter

Bezahlung Finder-Fees und transaktionsbezogene Rückvergütung sind möglich.

Zusammenarbeit mit Drittparteien

Es werden Schnittstellen zu Drittparteien aktiv unterhalten und Belege versendet. Die Vermittlung von Kontaktdaten zu Spezialisten aus den Bereichen Kapitalmarkt, Compliance, Risiko Management oder Steuern wird unterstützt.

Begleitung bei Geschäftsauf-/übergabe

Eine aktive Begleitung im Geschäftsauf- respektive Übergabeprozess wird gewährleistet. Ebenso sind aktive Angebote für die Übernahme von Kundenassets bei Geschäftsaufgabe möglich.

Standardkonditionen Verwahrung und Handel

www.tkb.ch/download/online/KOND0008_B_Gebuehrentarif_Anlagegeschaefte_2.pdf

Für Zinssätze und Preise: www.tkb.ch/zinssaetze-und-preise

Kriterien für Rabatte

1) Gesamtvolumen Assets bei TKB	2) Volumen der einzelnen Kundendepots	3) Transaktionsfrequenz
---------------------------------	---------------------------------------	-------------------------



STRENGTH & FLEXIBILITY

A POWERFUL
COMBINATION

We make the commitment to bring significant added-value and long-term performance to your wealth management strategies.

    Subscribe to our newsletter on ubp.com

Private Banking | Asset Management | Treasury & Trading | www.ubp.com

UBP is authorised and regulated in Switzerland by the Swiss Financial Market Supervisory Authority.



UNION BANCAIRE PRIVÉE

Union Bancaire Privée UBP SA

Kontaktinformationen

Adresse

Union Bancaire Privée UBP SA
Bahnhofstrasse 1
CH-8027 Zurich

Ansprechpartner

Monica Espinosa
Market Head, Geneva
+41 (0)58 819 3839
monica.espinosa@ubp.ch

Markus von Holzen
Market Head, Zurich:
+41 (0)58 819 6219
markus.vonholzen@ubp.ch

Bernd Stephany
Market Head, Basel
+41 (0)58 819 5770
bernd.stephany@ubp.ch

Fabrice Volluz
Market Head, International
+41 (0)58 819 2302
fabrice.volluz@ubp.ch

Webadresse

www.ubp.com // www.ubp.com/en/independent-asset-managers/why-ubp

Botschaft an externe Vermögensverwalter

„Eine Partnerschaft mit der UBP sichert einem UVV Zugang zu herausragenden Produkten, massgeschneiderten Anlagelösungen und einem optimalen Service. Dank unserer Flexibilität und Innovationsfähigkeit kann er seinen Kunden so echten Mehrwert bieten.“

Kriterien für Zusammenarbeit mit Vermögensverwalter Domizil Schweiz

Angeborene Modelle für Vermögensverwalter gegenüber Endkunden

Execution-only Service	Ja	Discretionary Mandats	Ja
Advisory Service	Ja	Mischform obiger drei Modelle	Ja

Vermögensverwalter Zielsegment aus Sicht der Depotbank

Mindestgrösse AuM für Beziehungseröffnung mit VV	CHF 25 Mio.	Zielgrösse AuM pro Kunde	CHF 1 Mio.
Abgedeckte Länder / Domizil Endkunden		☐ 1-5 ☐ 6-15 ☐ 16-50 ☒ >50	

Zugang zu Research

☒ Economic / Macro	☒ Obligationen	☒ Aktien	☒ Alternative
☒ Daily Update	☒ Anlagestrategie	☒ Anlageideen	☐ Muster-PF (Band)
☐ Muster-PF (Titel)	☒ Techn. Analyse	☒ Megatrends	☒ Nachhaltigkeit

Rückvergütungen an Vermögensverwalter

Unter gewissen Umständen können transaktionsbezogene Rückvergütungen an den Vermögensverwalter bezahlt werden. Retrozessions-Reports mit Detailauflistungen sind erhältlich.

Zusammenarbeit mit Drittparteien

Es werden Schnittstellen zu Drittparteien unterhalten und elektronische Belege versendet.

Begleitung bei Geschäftsauf-/übergabe

Eine aktive Begleitung im Geschäftsauf- respektive Übergabeprozess wird gewährleistet. Aktive Angebote für die Übernahme von Kundenassets bei Geschäftsaufgabe sind ebenfalls möglich.

Standardkonditionen Verwahrung und Handel

Auf Anfrage

Kriterien für Rabatte

1) Depotgrösse

2) Struktur

3) Handelsaktivität

UBS Switzerland AG

Kontaktinformationen

Adresse

UBS Switzerland AG
Global Financial Intermediaries
Postfach
CH-8098 Zürich

Ansprechpartner

Je nach Region: www.ubs.com/fim

Webadresse

www.ubs.com/fim

Botschaft an externe Vermögensverwalter

„Wir unterstützen Sie, damit Sie die Bedürfnisse Ihrer Kunden erfüllen können.“

Kriterien für Zusammenarbeit mit Vermögensverwalter Domizil Schweiz

Angebotene Modelle für Vermögensverwalter gegenüber Endkunden

Execution-only Service	Ja	Discretionary Mandats	Ja
Advisory Service	Ja	Mischform obiger drei Modelle	Ja

Vermögensverwalter Zielsegment aus Sicht der Depotbank

Mindestgrösse AuM für Beziehungseröffnung mit VV	CHF 30 Mio. (<12-18 Monate)	Mindestgrösse AuM pro Kunde	CHF 0.25 Mio.
--	--------------------------------	-----------------------------	---------------

Abgedeckte Länder / Domizil Endkunden ☐ 1-5 ☐ 6-15 ☐ 16-50 ☒ >50

Zugang zu Research

☒ Economic / Macro	☒ Obligationen	☒ Aktien	☒ Alternative
☒ Daily Update	☒ Anlagestrategie	☒ Anlageideen	☒ Muster-PF (Band)
☒ Muster-PF (Titel)	☒ Techn. Analyse	☒ Megatrends	☒ Nachhaltigkeit

Rückvergütungen an Vermögensverwalter

Unter gewissen Umständen können transaktionsbezogene Rückvergütungen sowie Bestandespflegekommissionen an den Vermögensverwalter bezahlt werden. Retrozessions-Reports mit Detailauflistungen sind erhältlich.

Zusammenarbeit mit Drittparteien

Es werden Schnittstellen zu Drittparteien unterhalten und elektronische Belege versendet. Die Vermittlung von Kontaktdaten zu Spezialisten aus den Bereichen Compliance, Risiko-Management oder Steuern wird unterstützt.

Begleitung bei Geschäftsauf-/übergabe

Eine aktive Begleitung im Geschäftsauf- respektive Übergabeprozess wird gewährleistet. Aktive Angebote für die Übernahme von Kundenassets bei Geschäftsaufgabe sind nicht ange-dacht.

Standardkonditionen Verwahrung und Handel

Auf Anfrage

Kriterien für Rabatte

1) Komplexität der Anlagestrategie und Grösse EAM	2) Art und Grösse des Endkunden	3) Assetallokation und Umsatz
---	---------------------------------	-------------------------------

Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

IFZ Sustainable Investments Studie 2018

Differenzierung nachhaltiger Anlagen bei Investoren

Autoren Dr. Manfred Stüttgen und Brian Mattmann

www.hslu.ch/ifz

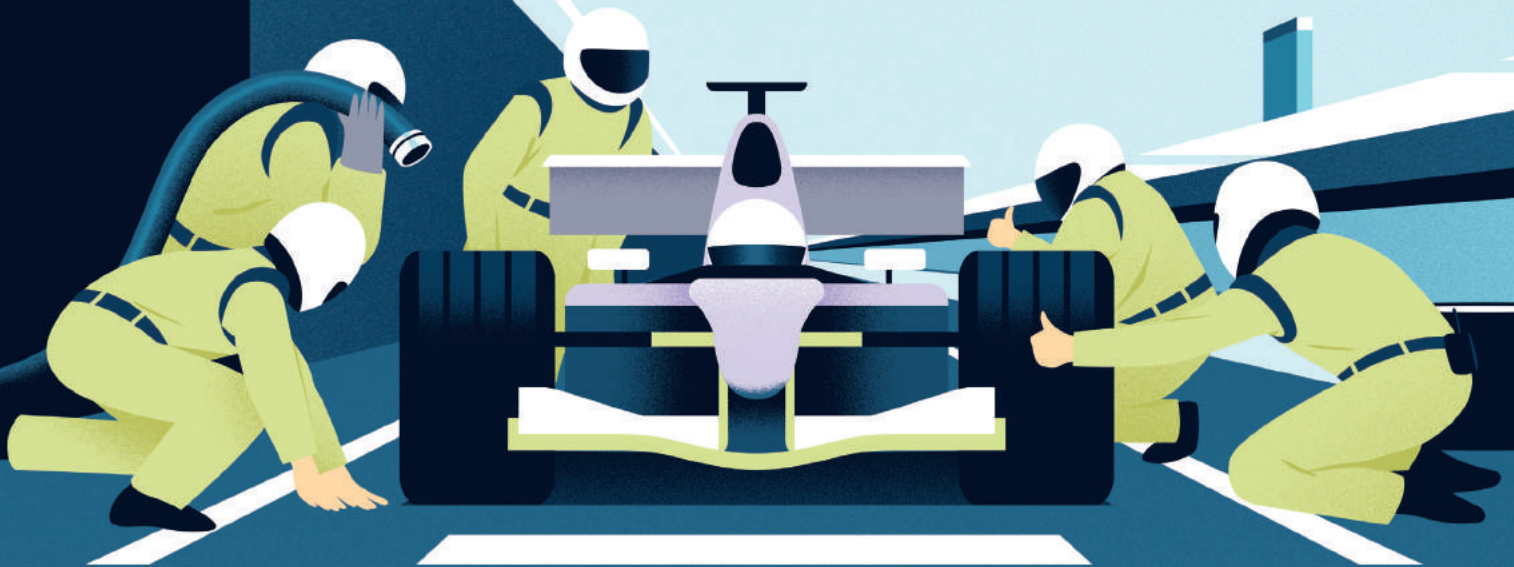
Platin-Sponsor

BLACKROCK®

Sie brauchen nicht viele **Experten.** Nur **die richtigen.**

Je komplexer das Bankgeschäft, umso höher schätzen die Kunden unsere klare und direkte Art. Wir sorgen dafür, dass für Sie alles schnell und einfach geht.

Mit sehr kurzen Reaktionszeiten und direktem Kontakt zu den wichtigen Entscheidungsträgern. So entstehen schnelle und verbindliche Kommunikationswege. Auch das nennen wir Performance.



VP Bank AG

Kontaktinformationen

Adresse

VP Bank AG
Aeulestrasse 6
LI-9490 Vaduz

Ansprechpartner

Herr
Tobias Wehrli
Leiter Intermediaries
der VP Bank AG
+423 235 63 97
tobias.wehrli@vpbank.com

Webadresse

www.vpbank.com/de/intermediaere/dienstleistungen

Botschaft an externe Vermögensverwalter

„Als unabhängiger und starker Partner bieten wir einen Top-Service mit hoher Ausführungsqualität. Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung im Intermediärgeschäft bieten wir Ihnen individuelle Lösungen und einen hohen Grad an Flexibilität. Unsere internationale Präsenz ermöglicht Ihnen, bei allen Lösungen auf unsere länderspezifische Expertise zu bauen.“

Kriterien für Zusammenarbeit mit Vermögensverwalter Domizil Schweiz

Angebote Modelle für Vermögensverwalter gegenüber Endkunden

Execution-only Service	Ja	Discretionary Mandats	Ja
Advisory Service	Ja	Mischform obiger drei Modelle	Ja

Vermögensverwalter Zielsegment aus Sicht der Depotbank

Mindestgrösse AuM für Beziehungseröffnung mit VV	nein	Mindestgrösse AuM pro Kunde	nein
Abgedeckte Länder / Domizil Endkunden	☐ 1-5	☐ 6-15	☐ 16-50 ☒ >50

Zugang zu Research

☒ Economic / Macro	☒ Obligationen	☒ Aktien	☒ Alternative
☒ Daily Update	☒ Anlagestrategie	☒ Anlageideen	☒ Muster-PF (Band)
☒ Muster-PF (Titel)	☐ Techn. Analyse	☒ Megatrends	☒ Nachhaltigkeit

Rückvergütungen an Vermögensverwalter

Unter gewissen Umständen können transaktionsbezogene Rückvergütungen an den Vermögensverwalter bezahlt werden. Retrozessions-Reports mit Detailauflistungen sind erhältlich.

Zusammenarbeit mit Drittparteien

Es werden Schnittstellen zu Drittparteien unterhalten und elektronische Belege versendet. Die Vermittlung zu Tax Spezialisten ist möglich.

Begleitung bei Geschäftsauf-/übergabe

Eine aktive Begleitung im Geschäftsauf- respektive übergabeprozess wird gewährleistet. Aktive Angebote für die Übernahme von Kundenvermögen bei Geschäftsaufgabe sind nicht angedacht.

Standardkonditionen Verwahrung und Handel

Auf Anfrage erhältlich.

Kriterien für Rabatte

1) Gesamtvolumen des VV 2) Beziehungsintensität 3) Nutzung E-Banking

Zuger Kantonalbank

Kontaktinformationen

Adresse

Zuger Kantonalbank
Bahnhofstrasse 1
CH-6301 Zug

Ansprechpartner

Herr
Thomas Peter
+41 (0)41 709 14 61
thomas.peter@zugerkb.ch

Webadresse

www.zugerkb.ch/firmen/external-asset-managers

Botschaft an externe Vermögensverwalter

„Wir sind die erste Adresse für Vermögensverwalter, die einen starken Partner mit kurzen Entscheidungswegen, schneller Auftragsausführung und einer hohen Servicequalität suchen. Darüber hinaus profitieren Sie von einem eingespielten Beratungsteam mit langjähriger Erfahrung im EAM-Geschäft.“

Kriterien für Zusammenarbeit mit Vermögensverwalter Domizil Schweiz

Angeborene Modelle für Vermögensverwalter gegenüber Endkunden

Execution-only Service	Ja	Discretionary Mandats	Nein
Advisory Service	Ja	Mischform obiger drei Modelle	Nein

Vermögensverwalter Zielsegment aus Sicht der Depotbank

Mindestgrösse AuM für Beziehungseröffnung mit VV	CHF 15 Mio.	Mindestgrösse AuM pro Kunde	CHF 0.20 Mio.
Abgedeckte Länder / Domizil Endkunden		☒ 1-5 ☐ 6-15 ☐ 16-50 ☐ >50	

Zugang zu Research

☐ Economic / Macro	☐ Obligationen	☒ Aktien	☐ Alternative
☐ Daily Update	☒ Anlagestrategie	☒ Anlageideen	☐ Muster-PF (Band)
☐ Muster-PF (Titel)	☐ Techn. Analyse	☐ Megatrends	☐ Nachhaltigkeit

Rückvergütungen an Vermögensverwalter

keine

Zusammenarbeit mit Drittparteien

Es werden Schnittstellen zu Drittparteien unterhalten und elektronische Belege versendet.

Begleitung bei Geschäftsauf-/übergabe

Eine aktive Begleitung im Geschäftsauf- respektive übergabeprozess wird gewährleistet. Aktive Angebote für die Übernahme von Kundenvermögen bei Geschäftsaufgabe sind nicht ange-dacht.

Standardkonditionen Verwahrung und Handel

www.zugerkb.ch/broschueren

Für Kontoführung, Karten, Geldverkehr und Weiteres:

www.zugerkb.ch/broschueren

Kriterien für Rabatte

1) AuM des EAM bei der Zuger Kantonalbank	2) Grösse der Endkunden	3) Art der Auftragserteilung bei Börsenaufträgen Telefon, Fax, E-Banking, E-Mail)
---	-------------------------	--

Zürcher Kantonalbank

Kontaktinformationen

Adresse

Zürcher Kantonalbank
eVV Desk WE
Bahnhofstrasse 9
CH-8010 Zürich

Ansprechpartner

Herr
Tenzing Lamdark
+41 (0)44 292 39 15
tenzing.lamdark@zkb.ch

Webadresse

www.zkb.ch/de/un/is/vermoegensverwalter.html

Botschaft an externe Vermögensverwalter

„Wir sind die erste Adresse für Vermögensverwalter, welche Sicherheit und Kompetenz suchen.“

Kriterien für Zusammenarbeit mit Vermögensverwalter Domizil Schweiz

Angeborene Modelle für Vermögensverwalter gegenüber Endkunden

Execution-only Service	Ja	Discretionary Mandats	Ja
Advisory Service	Ja	Mischform obiger drei Modelle	Ja

Vermögensverwalter Zielsegment aus Sicht der Depotbank

Mindestgrösse AuM für Beziehungseröffnung mit VV	CHF 20 Mio.	Mindestgrösse AuM pro Kunde	Ja, keine Angaben
Abgedeckte Länder / Domizil Endkunden		☐ 1-5 ☒ 6-15 ☐ 16-50 ☐ >50	

Zugang zu Research

☒ Economic / Macro	☒ Obligationen	☒ Aktien	☐ Alternative
☒ Daily Update	☐ Anlagestrategie	☒ Anlageideen	☐ Muster-PF (Band)
☐ Muster-PF (Titel)	☐ Techn. Analyse	☐ Megatrends	☒ Nachhaltigkeit

Rückvergütungen an Vermögensverwalter

Unter gewissen Umständen können Finder-Fees, transaktionsbezogene Rückvergütungen sowie Bestandespflegekommissionen an den Vermögensverwalter bezahlt werden. Retrozessions-Reports mit Detailauflistungen sind erhältlich.

Zusammenarbeit mit Drittparteien

Es werden Schnittstellen zu Drittparteien unterhalten und elektronische Daten und Belege versendet.

Begleitung bei Geschäftsauf-/übergabe

Eine aktive Begleitung im Geschäftsauf- respektive Übergabeprozess sowie aktive Angebote für die Übernahme von Kundenassets bei Geschäftsaufgabe sind nicht angedacht.

Standardkonditionen Verwahrung und Handel

Auf Anfrage

Kriterien für Rabatte

1) Mindestvolumen Vermögensverwalter gesamt	2) Mindestvolumen Endkunden	3) generelles Verhältnis Aufwand – Ertrag
--	--------------------------------	--

MiFID II Offering Banken

Wichtiger Hinweis
Die Übersicht reflektiert eine Bestandsaufnahme aus dem 1. Quartal 2019 und kann sich ändern. Für konkrete Anfragen empfehlen wir, auf die angegebenen Kontaktpersonen direkt zuzugehen.

	MiFID II Reporting: Rechenschaftsbericht gegenüber EU Kunden											
	Aquila AG	Bank Frick	Bank Julius Bär & Co. AG	Bank SYZ AG	Bank Vontobel AG	Banque Internationale d	Luxembourg (Suisse) SA	Banque Pictet & Cie SA	EFG Bank AG	Frankfurter Bankge	LGT Bank (Schweiz) AG	Luzerner Kantonalbank
Zusammensetzung & Bewertung Portfolio	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
angefällene Gebühren und Entgelte	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Performance Portfolios absolut	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Performance Portfolios relativ zu Benchmark	X	X	X	X	X	X	X	✓	X	✓	X	✓
Übersicht alle ausgeführten Transaktionen	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
MiFID II Reporting: Nachweis Best-Execution												
Nennung Ausführungsplatz	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Top fünf Alternative-Handelsplätze	X	X	X	✓	✓	✓	✓	✓	X	X	X	X
MiFID II Reporting: Führen eines Transaktionsregisters	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	X	X	X	X
MiFID II Reporting: Verlustschwellen ad-hoc Reporting	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
MiFID II: Zugang von Netto-Tranchen bei Anlagefonds	X	X	X	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
MiFID II: Zugang zu Research												
pay-as-you-go Bezahlmodell	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
flat-fee Bezahlmodell	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	X	X	X	X
kostenloser Zugang	✓	X	X	✓	✓	✓	✓	X	✓	✓	✓	✓
andere Modelle *	X	✓	X	X	X	X	X	✓	X	✓	X	X
# Nennungen alle Teilnehmer	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18
Abdeckungsrate alle Teilnehmer	88.9 %	88.9 %	88.9 %	88.9 %	88.9 %	88.9 %	88.9 %	88.9 %	88.9 %	88.9 %	88.9 %	88.9 %
# Nennungen	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Grossbanken	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Abdeckungsrate Grossbanken	100.0 %	100.0 %	100.0 %	100.0 %	100.0 %	100.0 %	100.0 %	100.0 %	100.0 %	100.0 %	100.0 %	100.0 %
# Nennungen Kantonalbanken	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Abdeckungsrate Kantonalbanken	100.0 %	100.0 %	100.0 %	100.0 %	100.0 %	100.0 %	100.0 %	100.0 %	100.0 %	100.0 %	100.0 %	100.0 %
# Nennungen andere Banken	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Abdeckungsrate andere Banken	86.7 %	86.7 %	86.7 %	86.7 %	86.7 %	86.7 %	86.7 %	86.7 %	86.7 %	86.7 %	86.7 %	86.7 %
Abdeckungsrate andere Banken	86.7 %	86.7 %	86.7 %	86.7 %	86.7 %	86.7 %	86.7 %	86.7 %	86.7 %	86.7 %	86.7 %	86.7 %

Hinweise der Anbieter zum MiFID II Offering

Bank Frick: Andere Modelle: Execution only.
Bank Vontobel AG: Je nach MiFID II Status; Kostenlos oder flat-fee Modell.
Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG: Versand von "Werbematerial" nach Definition WpHG.
LGT Bank (Schweiz) AG: Wahlweise Kunden/Vermögensverwalter.
Miraubaud & Cie SA: Vermögensverwalter Domizil EU.

Kriterien für Zusammenarbeit mit VV Domizil Schweiz

Wichtiger Hinweis
Die Übersicht reflektiert eine Bestandsaufnahme aus dem 1. Quartal 2019 und kann sich ändern. Für konkrete Anfragen empfehlen wir auf die angegebenen Kontaktpersonen direkt zuzugreifen.

Angeborene Modelle für Vermögensverwalter gegenüber

Endkunden	Execution-only Service	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓</
-----------	------------------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	-----

Hinweise der Anbieter zu den angebotenen Modellen

Corneit Bank AG/CorneitTrader: Execution-only und Advisory Services für Privatkunden via CorneitTrader, Discretionary Mandates und Mischformen für Kunden externer Vermögensverwalter.

Hinweise der Anbieter zu qualitativen Elementen

Aquila AG: Weitere Anforderungen an VV seitens Depotbank: Cross-Border sowie PEP und PEP Associates mit Domizil EU und Non-CH/EU: stark restriktiv.

Bank SYZ AG: Betreuung durch Händler (kein Pool): Direct access unter Einhaltung gewisser Kriterien, weitere Anforderungen an VV seitens Depotbank: Detailliertes IAM Assessment bei Beziehungseröffnung, Mindestgröße AUM pro Kunde: Privatpersonen Domizil CH: CHF 0.25 Mio., Privatpersonen restliche Welt: CHF 0.5 Mio., Entities: CHF 1 Mio.

Bank Vontobel: Weitere Anforderungen an VV seitens Depotbank: Cross-Border, Firmenprofil und Mitarbeiterprofile.

Banque Héritage SA: Weitere Anforderungen an VV seitens Depotbank: Paskapien, CV's, HR-Auszug.

Banque Internationale de Luxembourg (Suisse) SA: Weitere Anforderungen an VV seitens Depotbank: Regulierung (SRO/FINMA), op. Struktur, Qualifikation der Mitarbeiter, Offenlegung Retroz. ggü. Kunden, Mindestvermögen für Kunden aus sensiblen Ländern bzw. PEP, l.m. # Zielmärkte.

EFG Bank AG: Crossborder awareness.

Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG: Weitere Anforderungen an VV seitens Depotbank: Referenzen und Lebensläufe.

LGT Bank (Schweiz) AG: Weitere Anforderungen an VV seitens Depotbank: Unterstellung Standesregeln und Einhaltung Cross-Border-Regeln.

Privatbank HAG Zürich AG: Weitere Kriterien für die Zusammenarbeit: Cross Border und Paskapien, CV's und HR-Auszug.

Rahm+Bodmer Co.: Weitere Anforderungen an VV seitens Depotbank: CV der bestimmenden Partner aus VSB/GwG Dok. / Revisionsbericht.

Schwyzer Kantonalbank: Weitere Anforderungen an VV seitens Depotbank: Mindestanforderungen Kundeninformation (KYC), Compliance- und Anlageprozess.

UBS Switzerland AG: Weitere Anforderungen an VV seitens Depotbank: Mindestanforderungen Kundeninformation (KYC), Compliance- und Anlageprozess.

VP Bank AG: Keine Mindestgröße AUM für Beziehungseröffnung mit VV wie auch auf Ebene Endkunde.

Hinweise der Anbieter zu quantitativen Elementen

Aquila AG: Mindestgröße AUM für Beziehungseröffnung mit VV auf Anfrage.

Bank Frick: Mindestgröße AUM pro Kunde: CHF 0.25 Mio.

Bank Vontobel AG: Weitere Kriterien für die Zusammenarbeit: Geldwäscherei-Reporting und Legal & Compliance Check.

Bank zweipolus AG: Mindestgröße AUM für Beziehungseröffnung mit VV: CHF 5 Mio. (<12 Monate).

Banque Héritage SA: Mindestgröße AUM pro Kunde: CHF 250'000.

Banque Internationale de Luxembourg (Suisse) SA: Mindestgröße AUM für Beziehungseröffnung mit VV: CHF 10 Mio., Mindestgröße AUM pro Kunde: CHF 250'000.

Banque Pictet & Cie SA: Mindestgröße AUM für Beziehungseröffnung mit VV: CHF 20 Mio. (<12 Monate), Mindestgröße AUM pro Kunde: CHF 1 Mio. (initial funding).

Basler Kantonalbank: Mindestgröße AUM für Beziehungseröffnung mit VV: CHF 5 Mio., keine Mindestgröße AUM pro Kunde.

Bergos Berenberg AG: Mindestgröße AUM pro Kunde CHF 1 Mio.

Berner Kantonalbank AG: Mindestgröße AUM für Beziehungseröffnung mit VV: CHF 10 Mio., Mindestgröße AUM pro Kunde CHF 500'000.

LGT Bank (Schweiz) AG: Mindestgröße AUM für Beziehungseröffnung mit VV: CHF 20 Mio., Mindestgröße AUM pro Kunde CHF 1 Mio.

Luzerner Kantonalbank: Mindestgröße AUM für Beziehungseröffnung mit VV: CHF 20 Mio., Mindestgröße AUM pro Kunde CHF 500'000.

Mirabaud & Cie SA: Mindestgröße AUM für Beziehungseröffnung mit VV: CHF 30 Mio. (<2 Jahre), Mindestgröße AUM pro Kunde CHF 1 Mio.

Privatbank Bellevue AG: Mindestgröße AUM für Beziehungseröffnung mit VV: ja, aber keine konkreten Angaben.

Privatbank HAG Zürich AG: Mindestgröße AUM für Beziehungseröffnung mit VV: CHF 10 Mio., Mindestgröße AUM pro Kunde CHF 500'000.

Union Bancaire Privée UBP SA: Mindestgröße AUM für Beziehungseröffnung mit VV: CHF 25 Mio., Zielgröße AUM pro Kunde CHF 1 Mio.

UBS Switzerland AG: Mindestgröße AUM für Beziehungseröffnung mit VV: CHF 30 Mio. (<12-18 Monate), Mindestgröße AUM pro Kunde: CHF 250'000.

Zuger Kantonalbank: Mindestgröße AUM für Beziehungseröffnung mit VV: CHF 15 Mio., Mindestgröße AUM pro Kunde: CHF 200'000.

Zürcher Kantonalbank: Mindestgröße AUM für Beziehungseröffnung mit VV: CHF 20 Mio., Mindestgröße AUM pro Kunde: ja, aber keine Angabe.

[illegible]

Private Label Anlagefonds- und Zertifikate sowie Schnittstellen

Wichtiger Hinweis
Die Übersicht reflektiert eine Bestandsaufnahme aus dem 1. Quartal 2019 und kann sich ändern. Für konkrete Anfragen empfehlen wir, auf die angegebenen Kontaktpersonen direkt zuzugehen.

Private Label Angebot	# Nennungen alle Banken	Abdeckungsrate alle Banken	# Nennungen Grossbanken	Abdeckungsrate Grossbanken	# Nennungen Kantonalbanken	Abdeckungsrate Kantonalbanken	# Nennungen andere Banken	Abdeckungsrate andere Banken
Hauptdienstleistungen bei PL Anlagefonds	28	46,4 %	1	100,0 %	7	14,3 %	20	55,0 %
Hauptdienstleistungen bei PL Zertifikaten	28	28,6 %	1	100,0 %	7	14,3 %	20	30,0 %
Co-Funding von Private-Label Anlagefonds	28	3,6 %	1	0,0 %	7	0,0 %	20	5,0 %
Co-Funding von Private-Label Zertifikaten	28	3,6 %	1	0,0 %	7	0,0 %	20	5,0 %
Minimale AUM Lancierung PL Anlagefonds	28	35,7 %	1	100,0 %	7	14,3 %	20	40,0 %
Minimale AUM Lancierung PL Zertifikat	28	17,9 %	1	100,0 %	7	14,3 %	20	15,0 %
Zusammenarbeit mit Drittparteien								
Unterhalt Schnittstellen zu Drittparteien	28	96,4 %	1	100,0 %	7	100,0 %	20	95,0 %
Versand elektronischer Belege	28	92,9 %	1	100,0 %	7	85,7 %	20	95,0 %
Vermittlung zu Kapitalmarktspezialisten	28	32,1 %	1	0,0 %	7	14,3 %	20	40,0 %
Vermittlung zu Compliance Spezialisten	28	42,9 %	1	100,0 %	7	28,6 %	20	45,0 %
Vermittlung zu Risiko Mgmt Spezialisten	28	21,4 %	1	100,0 %	7	14,3 %	20	20,0 %
Vermittlung zu Tax Spezialisten	28	57,1 %	1	100,0 %	7	28,6 %	20	65,0 %

Hinweise der Anbieter
Bank Frick: Minimale AUM Lancierung PL Anlagefonds und Zertifikaten: www.bankfrick.li/de/classic-banking/fondsdienstleistungen, Minimale AUM Lancierung PL Anlagefonds: ab CHF 1 Mio., Minimale AUM Lancierung PL Zertifikat: ab CHF 0.5 Mio., Empfehlungswesen zu langjährigen Partnern.
Bank Vontobel AG: Minimale AUM Lancierung PL Anlagefonds: CHF 50 Mio., minimale AUM Lancierung PL Zertifikat: ab CHF 5 Mio., Details auf www.vontobel.com/de/chasset-management/about-us/capabilities/

Barque Internationale e Luxembourg (Suisse) SA: Minimale AUM Lancierung PL Anlagefonds: ab CHF 20 Mio., Minimale AUM Lancierung PL Zertifikat: ab CHF 5 Mio.

Barque Pictet & Cie SA, Ab CHF 50 Mio., Link Hauptdienstleistungen bei PL Anlagefonds: www.group.pictet/de/asset-serv/csf/fundpartner-solutions

EFG Bank AG: Minimale AUM Lancierung PL Anlagefonds: ab CHF 10 Mio.

Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG: Hauptdienstleistungen bei PL Anlagefonds: URL: www.lgt.li/de/private-banking/private-label-fonds.html

LGT Bank (Schweiz) AG: Hauptdienstleistungen bei PL Anlagefonds: URL: www.lgt.li/de/private-banking/private-label-fonds.html

Societe Generale Private Banking (Schweiz) AG: Minimale AUM Lancierung PL Zertifikat: ab CHF 5 Mio.

UBS Switzerland AG: Minimale AUM Lancierung PL Anlagefonds: ab CHF 30 Mio., Minimale AUM Lancierung PL Zertifikat: ab CHF 2 Mio. bei Actively Managed Certificates (AMC), Unterhalt Schnittstellen zu Drittparteien: Reporting sowie Bidirektionale Tradingsschnittstellen.

VP Bank AG: Hauptdienstleistungen bei PL Anlagefonds: www.ubs.com/global/wealth-management/asset-servicing/structuring/private-label-funds.html

Zürcher Kantonalbank: Minimale AUM Lancierung PL Anlagefonds: ab CHF 100 Mio., Minimale AUM Lancierung PL Zertifikat: ab CHF 10 Mio.

Weiterbildungsangebote und Begleitung Geschäftsauf-/Übergabe

Wichtiger Hinweis
Die Übersicht reflektiert eine Bestandsaufnahme aus dem 1. Quartal 2019 und kann sich ändern. Für konkrete Anfragen empfehlen wir, auf die angegebenen Kontaktpersonen direkt zuzugehen.

Weiterbildungsangebote	# Nennungen alle Banken	Abdeckungsrate alle Banken	# Nennungen Grossbanken	Abdeckungsrate Grossbanken	# Nennungen Kantonalbanken	Abdeckungsrate Kantonalbanken	# Nennungen andere Banken	Abdeckungsrate andere Banken
GwG Schulungsangebot	28	28,6 %	1	0,0 %	7	14,3 %	20	35,0 %
Cross-Border Schulungsangebot	28	17,9 %	1	0,0 %	7	0,0 %	20	25,0 %
FIDLEG Schulungsangebot	28	10,7 %	1	0,0 %	7	0,0 %	20	15,0 %
MIFID II Schulungsangebot	28	14,3 %	1	0,0 %	7	0,0 %	20	20,0 %
Compliance Schulungsangebot	28	32,1 %	1	0,0 %	7	14,3 %	20	40,0 %
Risiko Mgmt Schulungsangebot	28	3,6 %	1	0,0 %	7	0,0 %	20	5,0 %
KAG Lizenzierung Schulungsangebot	28	3,6 %	1	0,0 %	7	0,0 %	20	5,0 %
VV bezogene Informationsveranstaltungen	28	67,9 %	1	100,0 %	7	28,6 %	20	80,0 %
Begleitung Geschäftsauf-/Übergabe								
Begleitung bei Geschäftsauf-/Übergabe	28	82,1 %	1	100,0 %	7	71,4 %	20	85,0 %
Aktives Angebot für Kundenassets bei Geschäftsaufgabe	28	64,3 %	1	100,0 %	7	28,6 %	20	75,0 %

Portraits der Zulieferindustrie in der Schweiz

Insgesamt haben 62 Industriezulieferer in der Studie IFZ Vermögensverwalter Guide 2019 teilgenommen. Sie entstammen hauptsächlich aus den drei Bereichen Outsourcing, Portfolio Management & Reporting Systeme sowie Beratung Risiko Management. Die Beratungsdienstleistungen reichen zudem thematisch von Akquisition, IT, Kapitalmarkt, Compliance, Legal, Medien & PR, M&A, Steuern bis hin zum Versicherungswesen.

Wir bedanken uns bei sämtlichen Industriezulieferern für die angenehme Kooperation in der Entstehungsphase dieses Guides.

Auf den folgenden Seiten werden sämtliche Portraits der Zulieferindustrie externer Vermögensverwalter in der Schweiz und Liechtenstein aufgelistet.

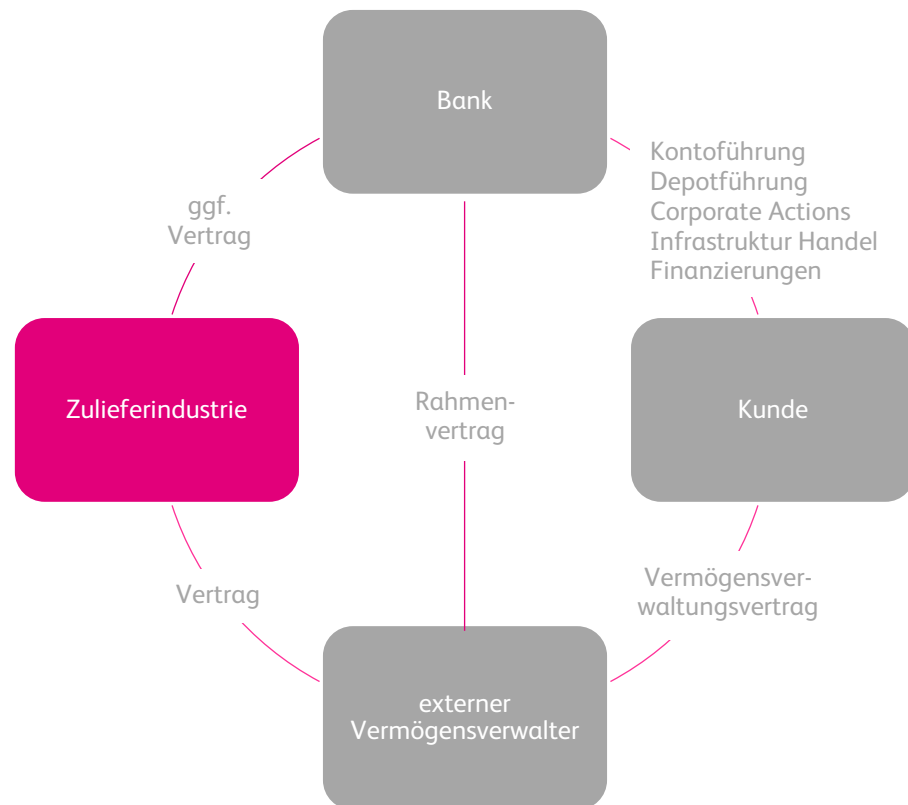


Abbildung 35 – Parteien in der externen Vermögensverwaltung: Zulieferindustrie

1741 Fund Solutions AG

Kontaktinformationen

Adresse

1741 Fund Solutions AG
Burggraben 16
CH-9000 St. Gallen

Ansprechpartner

Herr	Frau
Dr. Benedikt Czok	Katharina Büchel
+41 (0)58 458 48 01	+41 (0)58 458 48 02
benedikt.czok@1741group.com	katharina.buechel@1741group.com

Webadresse

www.1741group.com

Branche(n)

Beratung Akquisition, Kapitalmarkt, Compliance, Legal, M&A sowie Portfolio Management & Reporting Systeme

Kerntätigkeit und Kompetenz

Verwaltung, Administration und Vertretung von Fonds nach Schweizer und ausländischem Recht

Geschäftsfelder

- Administration
- Risk Management
- Compliance
- Vertretung

Unternehmenshauptsitz

St. Gallen / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

20

Gründungsjahr

1998

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Trusts, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices, Banken und Versicherungen

Botschaft für Vermögensverwalter

„Wir sind ihr bankenunabhängiger Partner in allen Fragen betreffend Strukturierung und Administration von traditionellen sowie alternativen Anlagefonds. Aufgrund unserer Unternehmensstruktur können wir Ihnen sowohl die Auflage von Schweizer Fonds als auch die von europäisch harmonisierten Fonds (UCITS und AIF) anbieten. Wir verstehen uns als Ihr Partner, der Sie in allen rechtlichen und regulatorischen Fragen unterstützt und Ihnen hilft Ihr Fondsprojekt innert kürzester Zeit, mit grösstmöglicher Qualität und Professionalität zu realisieren. Wir administrieren für unsere Kunden nahezu alle denkbaren Anlageklassen: Aktien, Obligationen, Derivate, Private Debt, Private Equity und auch Schweizer Immobilien gehören zu unserem Tagesgeschäft. Darüber hinaus bieten wir Ihnen unkompliziert und aus einer Hand alle relevanten Leistungen, damit Sie ihren ausländischen Fonds in der Schweiz vertreiben dürfen.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

Strukturierung, Verwaltung und Vertretung von Fonds, unabhängig des Fondsdomizils und Fondstyps (UCITS, AIFs, Schweiz oder EU).

Key Benefits

Unabhängigkeit, time-to-market, Flexibilität und Individualität

Pricing

Das Pricing richtet sich nach Grösse und Komplexität jedes Vorhabens.

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Neben unseren Hauptdienstleistungen, Strukturierung, Administration und Vertretung von Anlagefonds, bieten wir umfangreiche Beratungs- und Outsourcingsleistungen im Bereich Legal, Compliance und Risikomanagement an.

ADDFIN AG

Kontaktinformationen

Adresse

ADDFIN AG
Gotthardstrasse 14
CH-6300 Zug

Ansprechpartner

Herr Peter Hegglin +41 (0)44 520 38 38 peter.hegglin@ addfin.com	Herr Reto Niedermann +41 (0)44 520 38 36 reto.niedermann@ addfin.com
--	--

Webadresse

www.addfin.com

Branche(n)

Beratung Risiko Management, Steuern,
Plattformbetreiber, Portfolio Management
& Reporting Systeme, Outsourcing

Kerntätigkeit und Kompetenz

ADDFIN ist ein one stop-shop für Vermö-
gensverwalter im Bereich Digitalisierung,
Standardisierung und Automatisierung vom
Kerngeschäft zur Stärkung von Wachstum,
Effizienz und Loyalität.

Geschäftsfelder

IT-Plattform, Finanzen, Vermögensverwal-
tung, Portfolio-Management, CRM, Doku-
menten-Management, Compliance, Finanz-
information.

Unternehmenshauptsitz

Zug / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

10

Gründungsjahr

2014

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Asset Manager, Family Offices und Privatkunden

Botschaft für Vermögensverwalter

„ADDFIN ist eine Business-Lösung für Vermögensverwalter, welche das volle Potential der Digitalisierung und Informationstechnologie nutzen um Workflows, Prozesse und Abläufe zu standardisieren und automatisieren.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

Mit der Applikation ADDFINWEALTH profitieren Vermögensverwalter von einer einzigartigen, webbasierten Informations- und Transaktionsplattform, die es ermöglicht, aktuelle und zukünftige Herausforderungen sicher, effizient sowie kundenorientiert zu bewältigen. ADDFINWEALTH ist ein one stop-solution für die Digitalisierung, Standardisierung und Automatisierung sämtlicher Bereiche und Aufgaben in der Vermögensverwaltung. Die Plattform, bestehend aus den vier Kerneinheiten CRM, Compliance, Portfolio und Dokumenten Management. Sie bietet eine breite Palette von Modulen und Lösungen, die individuell aktiviert werden können und erlaubt die Strukturierung des gesamten Investment-Prozesses. Dies ermöglicht den Vermögensverwaltern, sich wieder auf das Kerngeschäft – die Kunden – zu konzentrieren.

Key Benefits

- Wettbewerbsfähigkeit und Profitabilität durch die Zusammenfassung von Portfoliomanagement-, CRM- und KYC-Prozesse auf einer einzigen leistungsfähigen Applikation steigern
- Trends und Marktaktivitäten frühzeitig erkennen, schneller reagieren und bessere Entscheidungen treffen mittels smarter Informationslieferanten, welche nebst den wichtigen Financial Informations auch Market Insights oder Research liefern
- Zeit-, Kosten- und Ressourceneinsparung bei der Administration
- Vorteile der Digitalisierung mit den traditionellen Stärken als vertrauenswürdiger, persönlicher Ansprechpartner zu verbinden, um mehr Zeit für die Beratung der Kunden und die Pflege der Portfolios zu haben
- Sichere Infrastruktur. Keine zusätzliche Hardware und kostenintensiver Unterhalt der Software. Trotzdem aber wissen wo sich die Daten befinden und wie sicher diese sind (keine cloud-basierte Infrastruktur)
- Regulatorische Änderungen jederzeit und ohne grossen Zeit- und Kostenaufwand systemisch umsetzen können

Pricing

Das Pricing für die Applikation ADDFINWEALTH ist flexibel gestaltet und orientiert sich an der Grösse der verwalteten Vermögen. Dabei kommt eine Unter- und Obergrenze zum Tragen. Weitere Bereiche (wie Anbindungen Depotbanken, Marktdaten, Suitability etc.) können modular und bedarfsgerecht hinzugefügt werden.

Beschrieb weitere Dienstleistungen

ADDFINSERVICE unterstützt die professionellen Investoren bei der Verwaltung und Umsetzung des täglichen Workflows. ADDFINCIRCLE ist eine exklusive Online-Community, die speziell für professionelle Investoren weltweit kreiert worden ist. ADDFINACADEMY liefert einen tiefgehenden, aktuellen Wissenstransfer, den professionelle Investoren in diesem dynamischen Umfeld benötigen.

Advice Online AG

Kontaktinformationen

Adresse

Advice Online AG
Kesslerstrasse 1
CH-9000 St. Gallen

Webadresse

www.adviceonline.ch
www.iksonline.ch

Ansprechpartner

Herr Tihomir Katulic +41 (0)71 223 20 60 tihomir.katulic@ adviceonline.ch	Herr Christian Neff +41 (0)71 223 20 60 christian.neff@ adviceonline.ch
---	---

Herr
Raphael Jaeger
+41 (0)71 223 20 60
raphael.jaeger@
adviceonline.ch

Kerntätigkeit und Kompetenz

Wir bieten eine softwarebasierte Plattform zur digitalen Beratungsunterstützung von unabhängigen Vermögensverwaltern und Banken. Diese Plattform stellt moderne, effiziente Arbeitsinstrumente zur Verfügung, die attraktive sowie personalisierte Beratungserlebnisse zwischen dem Berater und dem Kunden ermöglichen. Sie deckt insbesondere die folgenden Bereiche ab:

- Onboarding von Neukunden (Ermittlung Risikofähigkeit und Risikoneigung, Kenntnisse und Erfahrungen)
- CRM-System (Kundenstammdaten, Kundengeschichte, elektronische Kundenablage)
- Portfoliomanagement-System (inklusive Anlagestrategie-, Diversifikations- und Restriktionsprüfung) mit direkter Anbindung an Kernbankensysteme
- digital unterstützte Vermögensverwaltung und Anlageberatung mit Angemessenheits- und Eignungsprüfung nach FIDLEG

Branche(n)

Plattformbetreiber und Portfolio-Management & Reporting Systeme

Geschäftsfelder

Softwareanbieter im Bereich der digitalen Unterstützung von Vermögensverwaltern und Anlageberatern, Beratung und Unterstützung in rechtlichen und regulatorischen Belangen

Unternehmenshauptsitz

St. Gallen / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

10

Gründungsjahr

2013

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Family Offices und Banken

Botschaft für Vermögensverwalter

„Die Vermögensverwaltung definiert sich im Zuge der Technologisierung neu. Wir glauben, dass eine ganzheitliche und auf jeden Menschen abgestimmte Anlageberatung und Vermögensverwaltung nur persönlich durch Empathie und Erfahrung möglich ist. Deshalb unterstützen wir mit unserer Software Menschen.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

Advice Online bietet eine FIDLEG/FINIG-konforme Software an, die unabhängige Vermögensverwalter und Banken in ihrem täglichen Beratungsprozess digital umfassend unterstützt. Die Software deckt zum einen das Onboarding von Neukunden ab, indem sie bei der Ermittlung von Risikoneigung und Risikofähigkeit sowie der Kenntnisse und Erfahrungen unterstützt. Die Software unterstützt den Berater des Weiteren auch bei der Betreuung von bestehenden Kunden, indem sie Portfoliomanagement- und Investment Controlling-Funktionalitäten anbietet (Kontrolle der Einhaltung der Anlagestrategie, von Diversifikationsvorschriften sowie von Anlagerestriktionen) und FIDLEG-konforme Beratungsfunktionen zur Verfügung stellt (Führen eines Beratungsprotokolls, Angemessenheits- und Eignungsprüfung sowie personalisiert angebotene Produkte). Abgerundet wird die Software mit einer CRM-Plattform.

Key Benefits

- Dank unserer FIDLEG/FINIG-konformen Software können Sie Ihr gesamtes Vermögensverwaltungs- und -beratungsgeschäft in einem integrierten System führen
- Durch effiziente und regulatorisch konforme Prozesse (namentlich FIDLEG/FINIG und MIFID) ist sichergestellt, dass Ihr kompletter Vermögensverwaltungs- und Anlageberatungsprozess effizient, kostengünstig und in höchster Qualität abläuft
- Sie gewinnen neue Zeit für eine intensivere Betreuung Ihrer bestehenden oder die Akquisition neuer Kunden
- Sämtliche regulatorischen Vorgaben sind eingehalten

Pricing

- monatliche Lizenzgebühr von CHF 185.70
- enthalten sind darin die Benutzung der Basisversion der Advisory Suite, damit verbundene Wartungen sowie und Anpassungen bereits bestehender, regulatorischer Erfordernisse
- Neue gesetzliche Anforderungen für neu definierte Handhabungen können in Form einzelner Module lizenziert werden
- Die Basisversion erfordert keine Installationskosten
- sind Zusatzdienstleistungen oder spezifische Weiterentwicklungen gewünscht, werden diese nach Stundenaufwand abgerechnet (CHF 300 Projektmanagement, CHF 140 Programmieraufwand)

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Beratung und Begleitung von Finanzdienstleistern bei der Umsetzung von nationalen und internationalen regulatorischen Anforderungen, Begleitung von Nachfolgelösungen, von Unternehmenszusammenschlüssen und von Übernahmen von Kundenstämmen, Unterstützung von Finanzdienstleistern bei der Erlangung von aufsichtsrechtlichen Bewilligungen.

Allianz Schweizer Vermögensverwalter ASV Alliance of Swiss Wealth Managers ASWM

Kontaktinformationen

Adresse

Allianz Schweizer Vermögensverwalter ASV
P.O. Box 2822
CH-8022 Zürich

Ansprechpartner

Frau
Mirjam Schnepf
+41 (0)58 200 04 46
mirjam.schnepf@asv-aswm.ch

Webadresse

www.asv-aswm.ch

Branche(n)

Beratung IT, Kapitalmarkt, Compliance, Legal, Medien & PR, Risikomanagement, Portfolio Management & Reporting Systeme und Outsourcing

Kerntätigkeit und Kompetenz

Netzwerkplattform für erlesene Mitglieder, welche unabhängige externe Vermögensverwalter mit mind. 1 Mrd. AUM tätig - oder lokale Leader sind. Bietet Fachkurse für Experten der Mitglieder im Bereich IT/Operations, Legal, Compliance and Risk und Investments an. Regionale Anlässe zur Stärkung der Regionen, Kooperationen mit Banken und Verbänden der Branche um den Finanzplatz Schweiz zu stärken.

Geschäftsfelder

Netzwerkplattform

Unternehmenshauptsitz

Zürich / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

10 Externe

Gründungsjahr

2016

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter

Botschaft für Vermögensverwalter

„Kooperation statt Konfrontation.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

Netzwerkplattform für erlesene Mitglieder, welche unabhängige externe Vermögensverwalter mit mind. 1 Mrd. AUM tätig - oder lokale Leader sind. Bietet Fachkurse für Experten der Mitglieder im Bereich IT/Operations, Legal, Compliance and Risk und Investments an. Regionale Anlässe zur Stärkung der Regionen, Kooperationen mit Banken und Verbänden der Branche um den Finanzplatz Schweiz zu stärken.

Key Benefits

Netzwerkgedanke, direkter Know-How Austausch der Fachexperten, Informationsplattform für aktuelle Themen, Fachseminare aktueller Themen, stärkere Aussenwahrnehmung durch gemeinsamen Auftritt. Stärkung des Finanzplatzes Schweiz.

Pricing

NGO/NPO das Angebot wird durch die Mitgliederbeiträge finanziert.

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Keine

Allocare AG

Kontaktinformationen

Adresse

Allocare AG
Kantonsstrasse 3
CH-6246 Altishofen

Webadresse

www.allocare.com

Ansprechpartner

Herr David Popp Sales/Presales +41 62 748 65 63 david.popp@allocare.com	Herr Peter Staub CEO +41 62 748 65 72 peter.staub@allocare.com
---	--

Empfang/
Administration
+41 62 748 65 65
info@allocare.com

Kerntätigkeit und Kompetenz

Entwicklung, Einführung und Support von Standardsoftware im Portfolio Management

Branche(n)

Portfolio-Management & Reporting Systeme

Geschäftsfelder

Softwareverkauf (Allocare AMS, Allocare WEB, Schnittstellen), Wartung und Support der Produkte, verschiedene Dienstleistungen

Unternehmenshauptsitz

Altishofen / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

42

Gründungsjahr

2001

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Trusts, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices, Banken und Versicherungen

Botschaft für Vermögensverwalter

„Sie wollen Ihre Kunden massgeschneidert betreuen und dabei die vielfältigen regulatorischen Anforderungen erfüllen? Als professionelle Tools für Portfolio Management, Analyse und Reporting verfügen Allocare AMS und Allocare WEB über erstklassige Funktionalitäten. Unsere Lösungen unterstützen Sie effizient und effektiv bei der Kunden- und Vermögensverwaltung sowie der Umsetzung der regulatorischen Anforderungen, etwa der Fondsregelprüfung, bei MIFID II und zukünftig auch bei FIDLEG.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

Die stetige Weiterentwicklung unserer Standardlösungen Allocare AMS und Allocare WEB sowie deren Schnittstellen zu Depotbanken, Marktdatenanbietern, im Orderrouting und zu verschiedenen Umsystemen ermöglicht die Erfüllung der sich schnell wandelnden Anforderungen an ein modernes Portfolio Management System. Die kundenspezifische Implementation und Parametrierung erlauben einen reibungslosen und effizienten Einsatz unserer Produkte. Wartungs- und Supportleistungen garantieren die gewünschte Verfügbarkeit der Systeme und regelmässige Release-Updates.

Key Benefits

- Professionelles All-in-one Portfolio Management System
- von der Anlageidee über die Ordergenerierung bis zur Transaktion, gesamter Workflow in einem System mit Audit Trail und Dokumentation
- Performance- und Risikomessung auf beliebigem Level und frei definierbarer Periode
- Compliance-Prüfungen, pre- und post-trade mit Historisierung der Resultate
- Online-Zugang auch für Ihre Kunden via Allocare WEB, mit Dashboards, Analysen und Reporting

Pricing

- Benutzerbasiertes Lizenzmodell für Allocare AMS und Allocare WEB
- Lizenzen für Schnittstellen und Zusatzmodule
- Kauf- oder Mietmodell möglich
- Jahresgebühr für Support und Wartung
- Kundenspezifische Erweiterungen nach Aufwand

Gerne unterbreiten wir Ihnen ein Angebot, auf Ihre individuellen Bedürfnisse abgestimmt.

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Mit kundenspezifische Weiterentwicklungen bieten wir Ihnen für Ihre individuellen Herausforderungen passende, massgeschneiderte Lösungen. Diese reichen von Datenschnittstellen zu Drittsystemen über individuelle Berechnungsmethoden bis zu individuellen Reportings. Unser Consulting hilft Ihnen, die Business Prozesse sicher und schlank zu gestalten und mittels automatisierten Lösungen Effizienzgewinne zu realisieren. Individuelle Schulungen zu Themen wie Compliance zeigen Ihnen, wie Sie die aktuellen Herausforderungen mit unseren Systemen optimal meistern können.

Lucerne University of
Applied Sciences and Arts

**HOCHSCHULE
LUZERN**

Business

FH Zentralschweiz

IFZ FinTech Study 2019

An Overview of Swiss FinTech

Editors Prof. Dr. Thomas Ankenbrand, Prof. Dr. Andreas Dietrich, Denis Bieri

Institute of Financial Services Zug IFZ

www.hslu.ch/ifz

Platinum Sponsors



Software und Services für die Vermögensverwaltung



ServiceCenter



DatenCenter
in der Schweiz



ScanEngine



Netfolio®



Reporting



Netfolio CRM



FIDLEG-konform



Seit 2003 erfolgreich auf dem Markt



Skalierbare und spezifisch anpassbare Software



Hosting by Alphasys oder individuell



swiss made software

Alphasys AG | Untertor 2 | 8400 Winterthur | Schweiz
Telefon: +41 52 268 68 00 | info@alphasys.ch | www.alphasys.ch



Alphasys AG

Kontaktinformationen

Adresse

Alphasys AG
Untertor 2
CH-8400 Winterthur

Ansprechpartner

Herr Andreas Bachmann CEO +41 (0)52 268 68 00 aba@alphasys.ch	Herr Ralph Koenig Key Account Manager +41 (0)52 268 68 00 rkoe@alphasys.ch
---	--

Webadresse

www.alphasys.com

Branche(n)

Beratung IT, Plattformbetreiber, Portfolio Management & Reporting Systeme, Outsourcing

Kerntätigkeit und Kompetenz

Mit dem Portfoliomanagement-System Netfolio® hat Alphasys eine Lösung entwickelt, die höchste Ansprüche an Komfort, Sicherheit und Compliance erfüllt. Individualisierte Lösungen, Add-ons und Schnittstellen, ein Back Office und ein Daten Center erweitern unser Angebot. Als IT-Spezialisten mit Finanzkompetenz sind wir Ihre idealen Partner für Software-Lösungen rund um die Vermögensverwaltung.

Geschäftsfelder

Portfoliomanagement-System für Vermögensverwalter, Banken, Pensionskassen, Family Offices oder private Investoren. Daten Center in der Schweiz, Service Center für Belegerfassung, Add-ons wie CRM oder Dokumenten-Management, Beratung und Prototyping. ScanEngine, EBICS.

Unternehmenshauptsitz

Winterthur / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

11

Gründungsjahr

2003

Zielkundschaft

Vermögensverwalter, Trusts, Fund Manager, Family Offices, Banken, Versicherung und Privatkunden

Botschaft für Vermögensverwalter

Unabhängige Vermögensverwalter werden - nicht zuletzt wegen der schärferen Regulierung - in Zukunft einen höheren administrativen Aufwand haben und einen stärkeren Kostendruck verspüren. Mit Netfolio® steht den unabhängigen Vermögensverwaltern eine Portfoliomanagement-Software zur Verfügung, welche die Effizienz erhöht und somit einen Kostenvorteil bietet. Vor allem aber erfüllt Netfolio auch alle Vorgaben zur Einhaltung regulatorischer Vorschriften. Netfolio® ist internetbasiert, sicher und individuell konfigurierbar. Nebst der Software für die Vermögensverwaltung bieten wir unseren Kunden umfassende Services bis hin zur Belegverarbeitung.

Beschrieb Hauptdienstleistung

Das Portfoliomanagement-System Netfolio® ist über mehr als ein Jahrzehnt zu einer umfassenden, modernen Software für die Vermögensverwaltung herangereift. Laufend haben wir Anforderungen der Kunden, neue Vorgaben der Finanzwirtschaft und Entwicklungen der IT eingebaut. Verschiedene Anbindungen und Visualisierungen vereinfachen die administrativen Abläufe und unterstützen unsere Kunden dabei, den regulatorischen Vorschriften mit minimalem Aufwand gerecht zu werden. Eine ScanEngine für das automatische Erfassen von Bankbelegen und ein integriertes CRM erleichtern Compliance und Risikomanagement. Kunden von Alphasys haben die Wahl zwischen verschiedenen Set-up-Varianten. Sie können einen modernen Software-as-a-Service (SaaS) beanspruchen, also auf die Software und die IT-Infrastruktur von Alphasys zurückgreifen. Auf Wunsch übernimmt Alphasys auch Dateneingabe, Datenpflege und Abstimmung (Reconciliation). Eine Inhouse-Lösung bietet sich für Vermögensverwalter und Banken an, die selbst über genügend IT-Kapazitäten und personelle Ressourcen verfügen.

Key Benefits

Die Vorzüge von Netfolio:

- ein System für alles, samt automatischer Belegerfassung und Compliance
- internetbasiert, responsive und benutzerfreundlich
- Add-ons wie integriertes CRM, Honorare, GWG-TRX-Monitoring, FiBu-/Bankenschnittstellen
- in verschiedenen Set-up-Varianten erhältlich (Inhouse, Outsourcing mit/ohne Belegerfassung)
- auf die gesetzlichen und regulatorischen Vorgaben abgestimmt
- mehr Zeit für die Kundenbetreuung.

Da unsere Firma zu 100 Prozent eigenfinanziert und im Besitz der Gründer und der Geschäftsleitung ist, sind wir nicht abhängig von fremden Geldgebern. Dies erlaubt uns, in kürzester Zeit neue Anforderungen wie zum Beispiel das MiFIR-Transaction Reporting in unser Portfoliomanagement-System einzubauen. Wir nutzen dabei auch die Standortsynergien unseres früheren Firmensitzes im Technopark Winterthur und die Expertise der ZHAW.

Pricing

- Lizenzmodelle basieren auf verschiedenen Faktoren wie Set-up-Variante, Anzahl Benutzer und Höhe AuM
- Netfolio für Private Investoren: ab CHF 150 pro Monat, exklusiv Set-up
- CRM und NetfolioMiFIR auch als Standalone-Lösung erhältlich

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Unsere Kunden haben die Möglichkeit, Aufgaben wie Belegerfassung, Dateneingabe oder Datensicherung komplett an das Service Center von Alphasys auszulagern, nur einen Teil auszulagern oder Netfolio komplett Inhouse zu betreiben.

Weitere Angebote sind: NetfolioCRM (vollintegriertes CRM), NetfolioMiFIR (Transaction Reporting), ScanEngine (automatische Belegerfassung), Migrationen, EBICS-Interface und DeaFramework (Entwicklungstool für Java-Web-Applikationen).

Lucerne University of
Applied Sciences and Arts

HOCHSCHULE LUZERN

Wirtschaft

Fachkurs

Vermögensverwalter

Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

www.hslu.ch/ifz-fachkurse

Vermögensverwalter

Kosten

CHF 2'500.– für alle
10 Veranstaltungen
CHF 300.– für Einzelveranstaltung

Studienleiter

Philippe Oster
Prof. Dr. Dominik Erny

Information/Anmeldung

www.hslu.ch/ifz-fachkurse

Lernziele

Der Fachkurs vermittelt die notwendigen Grundlagen und Kompetenzen, das Geschäfts- und Ertragsmodell einer Vermögensverwaltung auf die neuen regulatorischen Anforderungen (u. a. FIDLEG/FINIG, MiFID II) auszurichten. Ausgewiesene Experten/-innen werden die «Best Practices» sowohl zu strategischen als auch zu prozess- und compliancebezogenen Themen vorstellen und an konkreten Beispielen erläutern. Die Teilnehmenden sind dank dieser Weiterbildung in der Lage, den regulatorischen Wandel fachlich kompetent, ganzheitlich und nachhaltig zu bewerkstelligen. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer können zudem ihr Netzwerk zu anderen Kursteilnehmenden, fachspezifischen Experten und Referierenden sowie Depotbanken und Industriezulieferern ausbauen.

Zielgruppe

Inhaber/innen, Fach- und Führungskräfte von Vermögensverwaltern mit Domizil Schweiz (nationale wie auch internationale Kundschaft)

Organisatorisches

- Berufsbegleitende Fachausbildung
- Voraussetzung: Kaufmännische Grundausbildung mit mindestens vier Jahren relevanter Berufserfahrung
- Dauer: ca. 6 Monate, 10 Abendkurse, 30 Lektionen
- Unterricht: in der Regel zweimal pro Monat, donnerstags
- Studienort: Zürich Zentrum und max. zweimal in Rotkreuz
- Unterrichtssprache: Deutsch
- Abschluss: Teilnahmebestätigung der Hochschule Luzern bei mindestens acht besuchten Kursabenden
- Kursabende können auch einzeln gebucht werden (Teilnahmebestätigung nur für jeweilige Module)

Vermögensverwalter

Hauptthemen

Basiskurse

- Regulierungskaskaden und Anforderungen
- Geschäftsführung
- Marktbezogene Betriebsprozesse
- Interne Betriebsprozesse
- Nachfolgeregelung, Mergers & Asset Sale

Ergänzungs- und Spezialkurse

- Cross-Border & Tax Management
- Digitalisierung: Sourcing & Technologie
- Rechtsprechung & Versicherungen
- Strategische Optionen und Megatrend Netzwerkgesellschaft
- Strategische Positionierung, Branding & Kommunikation und Entwicklungen von FIDLEG/FINIG in der realen Welt



AM⁺One

The Swiss Asset Management Solution



Transform
and take flight.



AM-One AG

Kontaktinformationen

Adresse

AM-One AG
Hinterbergstrasse 20
CH-6312 Steinhausen

Ansprechpartner

info@am-one.ch

Webadresse

www.am-one.ch

Branche(n)

Beratung IT, Compliance, Legal und Risikomanagement, Plattformbetreiber, Portfolio Management & Reporting Systeme, Outsourcing

Kerntätigkeit und Kompetenz

One-Stop-Shop für UVV, Solution Provider, Application (PMS, CRM), Back-office, Compliance und Business Consulting-Dienstleistungen, über 80 Schnittstellen mit Depotbanken, standardisierte, modulare und integrierte Lösung, kostengünstig, skalierbar, modulare Preise mit Essentials- und Premium Package.

Geschäftsfelder

Outsourcing Solution Provider in Technology, Back-Office, Compliance, Business Consulting, Fintech.

Unternehmenshauptsitz

Steinhausen / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

Keine Angaben

Gründungsjahr

2017

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Asset Manager und Family Offices

Botschaft für Vermögensverwalter

„AM-One ist der bewährte führender One-Stop-Shop Solution Provider für unabhängige Vermögensverwalter, der ihnen ermöglicht ihre Infrastruktur und Geschäftsprozesse zu automatisieren, digitalisieren und dadurch eine neue Kosteneffizienz bei verbesserter Qualität und Kontrolle zu erzielen, damit sie sich voll auf ihr Kernbusiness konzentrieren können. Gleichzeitig, ermöglicht AM-One den UVVs das Kundenerlebnis zu verbessern, neue digitale Kanäle den Endkunden anzubieten, sowie das eigene Wachstum dank der AM-One Plattform effizient voranzutreiben. AM-One ist völlig unabhängig, die Software wurde in den letzten 25 Jahren kontinuierlich sowohl technologisch, regulatorisch als auch prozess-orientiert weiterentwickelt, und bietet heute im standardisierten Offering weit mehr als ein Fintech-Produkt, sondern eine vollintegrierte Gesamtlösung, damit der UVV einen vertrauensvollen Partner an seiner Seite haben kann.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

A AM-One bietet eine vollintegrierte und kosteneffiziente Gesamtlösung für UVV an, welche die Module Applikation (Award-winning PMS & CRM), Back-Office für Bearbeitung der Depotbanken Daten-Feeds in der Applikation, und system-unterstützte Compliance beinhaltet. Übergreifend und als Ergänzung bietet AM-One Business Consulting an, um das Potential eines Wechsels zu AM-One voll auszunutzen, die Prozesse zu optimieren und die erhofften Key Benefits in der Organisation zu erzielen. Damit die gewünschte Kosteneffizienz erzielt werden kann, bietet AM-One die Applikation als Cloud-Lösung an, welche in einer FINMA-anerkannten Private Cloud in der Schweiz gehostet, und Daten verschlüsselt und mit den höchsten Sicherheits-Standards dem Kunde "as-a-Service" angeboten werden. Keine Investitionen sind notwendig; die Plattform ist immer auf dem neusten Technologie- und Sicherheitsstand, was den heutigen Cyber-Security Anforderungen bestens entspricht.

Key Benefits

- Zuverlässiger und unabhängiger Partner mit mehr als 25 Jahre Erfahrung im Fin-tech
- kosteneffiziente, modulare und skalierbare Lösung
- AM-One Applikation ist bereits heute FINMA Compliant mit state-of the-Art Technologie und digitalisierte Prozesse
- AM-One bietet eine echte integrierte Lösung von PMS, CRM, Back-Office und Compliance-Dienstleistungen, im langjährigen eingespieltem Team

Pricing

Das AM-One Pricing ist modular aufgebaut. Die Applikation wird über eine Base-Fee inkl. 2 Benutzer offeriert. Weitere Benutzer können dazu genommen werden und zwischen Desktop- und Tablet-Funktionalitäten wählen. Die Applikation deckt im Grundpreis ebenfalls die Grund-Funktionalitäten und -Prozesse ab, sowie gewährt die nötigen Schnittstellen zu den Depotbanken. Über die Zusatz-Module Back-Office und Compliance können diese Bereiche vollständig in die Applikation integriert werden, womit eine vollintegrierte Lösung mit entsprechenden Dienstleistungen entsteht. Diese Zusatz-Module können im Essentials-Umfang oder im Premium-Umfang gewählt werden, damit der UVV je nach Bedürfnisse seiner Organisation den Automatisierungsgrad gestalten und die gewünschte Kosteneffizienz- und Flexibilität erzielen kann. Um den UVV bestmöglich in einem Migrationsprojekt sowie im operativen Business zu unterstützen, bietet AM-One die nötigen Business-Beratungsdienstleistungen an, damit die Prozess-Optimierung auch umgesetzt und die Resultate erzielt werden können.

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Dadurch dass die AM-One Plattform ständig weiterentwickelt wird, kann der UVV seine Prozesse und Infrastruktur auch konstant auf dem neusten Stand halten. Übergreifende Bereiche, wie z.B. das Digital Marketing sowie die Client Experience werden sowohl von der Technologie wie auch im Consulting weitgehend unterstützt und weiterentwickelt.

Aquila AG

Kontaktinformationen

Adresse

Aquila AG
Bahnhofstrasse 43
CH-8001 Zürich

Ansprechpartner

Frau
Katrin Schieler
+41 (0)58 680 60 40
katrin.schieler@aquila.ch

Webadresse

www.aquila.ch

Branche(n)

Plattformbetreiber, Portfolio Management
& Reporting Systeme

Kerntätigkeit und Kompetenz

- Die Aquila Plattform ist ein Verbund von unabhängigen Schweizer Vermögensverwaltungsgesellschaften und Family Offices
- Die Aquila Bank ist eine Schweizer Bank, welche sich ausschliesslich auf Vermögensverwalter und Family Offices spezialisiert hat
- Konsolidiertes Reporting und Investment Services Dienstleistungen werden ebenfalls angeboten

Geschäftsfelder

Plattform, Bank, Konsolidiertes Reporting, Investment Services/Portfolio Management

Unternehmenshauptsitz

Zürich / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

50

Gründungsjahr

2000

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Asset Manager, Family Offices, Versicherungen und Privatkunden

Botschaft für Vermögensverwalter

„Unsere Partnergesellschaften auf der Aquila-Plattform sind unternehmerisch selbständig, handeln unabhängig und frei von Interessenkonflikten, einzig im Interesse ihrer Kunden. Wir unterstützen diese Partnergesellschaften in allen Belangen ausser der Kundenbetreuung. Dadurch behalten Sie Ihren Fokus immer auf ihren Kunden und deren Anlagen.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

Operative Unterstützung für unabhängige Vermögensverwalter und Family Offices:

- Geldwäschereibekämpfung, Compliance- und Risk- Management-Unterstützung
- Übernahme von administrativen Aufgaben wie Cash Management, Abwicklung der Sozialleistungen, Buchhaltung, kurzfristige Erfolgsrechnung, Steuerwesen, Vertragswesen, IT-Support, Regelung der Revision, Versicherungswesen, Aus- und Weiterbildung, Kontakt mit Depotbanken und Behörden
- Vermögenskonsolidierungen und individuelles konsolidiertes Performance- und Risikoreporting für die Kunden der Vermögensverwalter
- Angebot eines professionellen Portfoliomanagement-Tools für Vermögensverwalter und Fondsmanager
- Unterstützung in Investment Research, Anlagepolitik und der Selektion der Anlage-module
- Konto- und Depotführung für Kunden von unabhängigen Vermögensverwaltern

Key Benefits

- UVV sind unabhängig
- Unternehmerisch frei in ihren Entscheidungen
- „State of the Art“ Risk & Compliance
- Know-how transfer im Verbund
- Fokussierung auf die Kunden

Die Aquila & Co. AG ist zu 100 % in Privatbesitz und arbeitet ausschliesslich für und zusammen mit Vermögensverwaltern oder Family Offices. Sie ist weder deren Konkurrentin noch lässt sie Interessenskonflikte aufkommen. Die Aquila & Co. AG ist die erste Schweizer Bank exklusiv für unabhängige Vermögensverwalter, Family Offices und deren Kunden – ein innovatives und in der Schweiz bisher einmaliges Geschäftsmodell. Aquila tätigt keinen Eigenhandel und geht keine Produkt- oder Marktrisiken ein. Die Bank verfügt dadurch über eine hohe Eigenkapitalquote und ein grosses Mass an Sicherheit. «Unabhängigkeit ist unser wichtigstes Gut und unsere langfristige Eigenständigkeit steht im Vordergrund», so Max Cotting.

Pricing

- Franchisevertrag mit Kapitalbeteiligung für Aquila Plattform
- Individuelle Offerte für Depotbank
- Individuelle Offerte für konsolidiertes Reporting je nach Periodizität und Aufwand
- Individuelle Offerte für Investment Services/ Portfolio Management

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Keine Angaben

Assetmax AG

Kontaktinformationen

Adresse

Assetmax AG
Uraniastrasse 34
CH-8001 Zürich

Ansprechpartner

Herr	Frau
Massimo Ferrari	Manuela Vielmi
+41 (0)44 251 00 80	+41 (0)44 251 00 80
info@assetmax.ch	info@assetmax.ch

Webadresse

www.assetmax.ch

Branche(n)

Portfoliomanagement & Reporting Systeme, Outsourcing

Kerntätigkeit und Kompetenz

Softwarelösung für Vermögensverwalter (Portfoliomanagement, Reconciliation, Kundenmanagement, Compliance, Finance, Reporting), Backoffice Outsourcing

Geschäftsfelder

Softwareanbieter, Backoffice (Reconciliation) Outsourcing

Unternehmenshauptsitz

Zürich / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

25

Gründungsjahr

2013

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Asset Manager, Family Offices und Banken

Botschaft für Vermögensverwalter

„Assetmax ist eine integrierte Softwarelösung für Vermögensverwalter, welche folgende Hauptfunktionalitäten abdeckt: Portfolio Management, Compliance und Client Relationship Management, Bankgebühren, Rechnungen und Profitabilitätsanalysen. Ziele der Plattform sind die praxisnahe Umsetzung der Funktionalität sowie die benutzerfreundliche Bedienung durch eine moderne Oberfläche. Assetmax ist mehrsprachig (Deutsch, Englisch, Italienisch), Multi-Depotbanken-fähig und kann via APIs (Web-Services) massgeschneidert erweitert werden.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

Assetmax ist eine moderne, integrierte Softwarelösung. Dank einer webbasierten Technologie können berechtigte Nutzer ortsunabhängig auf Assetmax zugreifen. Durch die intuitive und ansprechende Menüführung ist das System leicht zu bedienen. Assetmax umfasst sämtliche Module, welche für einen Vermögensverwalter im Arbeitsalltag relevant sind: Finanzdatenbank (direkter Link zu Datenanbieter), Reconciliation (direkte Links zu Depotbanken), Portfoliomanagement, Kundenmanagement, Compliance, CRM Dashboard, Reporting-Engine. In Assetmax werden die Daten und Grundinformationen einmal geladen und können dann modulübergreifend bearbeitet werden. Dank dieser integrierten Architektur werden Redundanzen vermieden. Der Funktionalitäts-Umfang ist immens und wird täglich durch Programmierer mit eigener Asset Management Erfahrung weiterentwickelt. Zudem können kundenspezifische Zusatzfunktionen zeitnah integriert werden. Dank APIs (Programmierschnittstellen) können weitere oder bestehende Funktionalitäten angebunden und Assetmax komplett auf Ihre spezifischen Anforderungen angepasst werden.

Key Benefits

- Moderne und flexible Technologie: Webbasierte, benutzerfreundliche Oberfläche, integrierte Architektur
- Automatisierter, regelkonformer Onboarding Prozess: Dank Zusammenarbeit mit Geissbühler Weber & Partner wird die aktuelle Gesetzgebung abgebildet.
- Detaillierte, moderne Berichterstattung: Reporting, Endkunden-Login
- Multi-Depotbanken-Fähigkeit
- Erweiterbarkeit: Mittels APIs können die Funktionalitäten erweitert werden. Z.B. Erstellung von massgeschneiderten Reports oder Verbindung zu Legacy Systemen.

Pricing

Die Lizenzgebühr wird in Abhängigkeit der angebundenen Depotbanken und der Anzahl Nutzer hergeleitet und ist somit für kleine, mittlere und grosse Vermögensverwalter preislich interessant. Die Lizenzkosten beinhalten Unterhalt, Support, Schulung und Upgrades. Für die Installation wird in Abhängigkeit der Komplexität der bestehenden Strukturen eine einmalige Installationsgebühr erhoben.

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Neben der Softwarelösung Assetmax bietet Fimax AMS AG Backoffice Outsourcing Dienstleistungen für den täglichen Abgleich von Finanzdaten sowie Portfolio- und Transaktions-Daten. Die Dienstleistung wird durch eine umfassende Qualitätskontrolle ergänzt. Es können Transaktions- und Bestandesdaten via Datenlinks elektronisch in Assetmax geladen werden. Zusätzlich können Transaktionsbelege abgelegt und klassifiziert werden (Belege werden heruntergeladen oder gescannt). Falls keine elektronischen Links vorhanden sind, können Daten manuell in Assetmax importiert werden (via Oberfläche oder Excel-import).

BDO AG

Kontaktinformationen

Adresse

BDO AG – Financial Services

Ansprechpartner

Herr Thomas Thüler +41 (0)43 501 51 73 thomas.thueler@bdo.ch	Herr Dr. Fabian Schmid +41 (0)44 444 97 37 fabian.schmid@bdo.ch
---	--

Herr
Franco A. Straub
+41 (0)44 444 37 08
franco.straub@bdo.ch

Webadresse

<https://www.bdo.ch/de-ch/dienstleistungen/prufung/financial-services/vermogensverwalter>

Kerntätigkeit und Kompetenz

Umfassende multifunktionale und modulare Service-Plattform für unabhängige Vermögensverwalter in Kooperation mit einer etablierten Regtech-Software. Oder: Prüfungsdienstleistungen (eingeschränkte oder ordentliche Revisionen, Prüfung GwG und Standesregeln sowie aufsichtsrechtliche Prüfungen)

Branche(n)

Beratung und Consulting Akquisition, IT, Kapitalmarkt, Legal & Compliance, M&A, Risiko Management, Steuern, Versicherungswesen, Personaldienstleistungen, Plattformbetreiber und Portfolio Management & Reporting Systeme

Geschäftsfelder

Compliance- und Riskmanagement-Services, Managed Services, Consulting, Steuer- und Rechtsberatung, Treuhand, Prüfung

Unternehmenshauptsitz

Zürich / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

1020

Gründungsjahr

1932

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices, Banken, Versicherungen und Privatkunden

Botschaft für Vermögensverwalter

„Unsere Service-Plattform nimmt den Vermögensverwaltern sämtliche regulatorisch erforderlichen Tätigkeiten ab. Die Kombination aus professionellen Dienstleistungen und moderner Software ermöglicht qualitativ hochstehende Services zu einem guten Preis-Leistungsverhältnis. Als Revisionsstelle bieten wir Ihnen eine unkomplizierte professionelle Prüfung, die Ihnen eine hohe Sicherheit bietet.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

Umfassende multifunktionale und modulare Service-Plattform inkl. Compliance und Riskmanagementservices (in Beratung, in Co-sourcing oder als Full Outsourcing), Managed Services, Unterstützung im Bewilligungsverfahren oder: Prüfungen (eingeschränkte oder ordentliche Revisionen sowie für regulierte Marktteilnehmer aufsichtsrechtliche Prüfungen).

Key Benefits

- Einzigartiges Know-how als führende Prüf- und Beratungsgesellschaft für Vermögensverwalter mit 33 Niederlassungen in der ganzen Schweiz
- Sicherheit in Prozessen
- Zahlen und Umsetzung von regulatorischen Vorgaben
- Unterstützung in der Interpretation von Vorgaben und Herausforderungen
- Entlastung im operativen Tagesgeschäft
- Alles aus einer Hand und damit ein unkompliziertes Zusammenspiel
- Reduktion der Kosten

Pricing

Individuell und je nach Art, Ausgestaltung und Umfang der Dienstleistung - faire Pricings, wahlweise pauschal oder im Stundensatz mit vorab definierten Kostenrahmen.

Beschrieb weitere Dienstleistungen

BDO Financial Services ist eingebettet in die BDO AG. Dadurch können wir Ihnen eine breite Palette an weiteren Dienstleistungen in den Bereichen Treuhand, Steuern, Recht, Corporate Finance und M&A anbieten. Auch diese Services koordinieren wir für Sie zentral und unkompliziert.

Bratschi AG

Kontaktinformationen

Adresse

Bratschi AG
Bahnhofstrasse 70
CH-8021 Zürich

Ansprechpartner

Herr Florian S. Jörg florian.joerg@bratschi.ch	Herr Kurt Blickenstorfer kurt.blickenstorfer@bratschi.ch
--	--

Webadresse

www.bratschi.ch

Branche(n)

Beratung Compliance, Legal, M&A und Steuern, Outsourcing

Kerntätigkeit und Kompetenz

Vollservice-Anwaltskanzlei mit über 90 Juristen sowie sechs Büros in der ganzen Schweiz; Industry Group Finanzdienstleistungen umfasst ca. 20 Mitglieder, Beratung von zahlreichen Banken und Vermögensverwaltern in allen Bereichen, insbesondere auch im Aufsichtsrecht und im Bereich Fintech

Geschäftsfelder

Beratung und Prozessführung in sämtlichen Rechtsbereichen, inklusive Steuerrecht, Notariatsdienstleistungen

Unternehmenshauptsitz

Zürich / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

ca. 165

Gründungsjahr

2008

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Trusts, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices, Banken, Versicherungen und Privatkunden

Botschaft für Vermögensverwalter

„Wir freuen uns, die Kompetenz und Power unserer Anwältinnen und Anwälte bei allen rechtlichen Problemen einzubringen. Gerne erarbeiten wir zusammen mit Ihnen Lösungen für sämtliche rechtlichen Fragen bei der Beratung (Vertragsgestaltung, Struktur etc.) wie auch bei der Vertretung in Verfahren (Zivil-, Straf- und verwaltungsrechtliche Prozesse).“

Beschrieb Hauptdienstleistung

Leistungsstarke Kanzlei mit bester lokaler Verankerung in der Deutsch- und Westschweiz; vertritt zahlreiche Banken, Vermögensverwalter und andere Finanzdienstleister bei der Gründung ihrer Unternehmen, bei Vertragsfragen, bei aufsichtsrechtlichen Fragen (Bewilligungen, Compliance, Sanktionsverfahren etc.) sowie in Zivil-, Straf- oder Steuerverfahren.

Key Benefits

- Grosse Kompetenz und Erfahrung zahlreicher Anwältinnen und Anwälte dank Vertretung vieler Banken und Vermögensverwalter
- lokale Verankerung der Ansprechpartner mit guten Kontakten zu Vertretern der Wirtschaft, der Verwaltung und der Lehre
- grosser Leistungsausweis; vollumfängliche Betreuung bei wettbewerbsfähiger Preisstruktur

Pricing

In der Regel nach Stundensätzen, bei abschätzbaren Leistungen auch Festpreise

Beschrieb weitere Dienstleistungen

In verwandten Bereichen bietet Bratschi AG auch Beratung für Private Clients, kennt sich mit Strukturen aus, kann notarielle Beglaubigungen und Beurkundungen vornehmen und verfügt über sehr gute nationale und internationale Beziehungsnetze.

BRP Bizzozero & Partners SA

Kontaktinformationen

Adresse

BRP Bizzozero & Partners SA
Zweigniederlassung Zürich
Schanzeneggstrasse 3
CH-8002 Zürich

Webadresse

www.brpsa.com

Kerntätigkeit und Kompetenz

- Entwicklung von Produkten zur Verbesserung der Kenntnis und des Managements von Cross-border-Risiken.
- Unterstützung von Finanzinstituten bei der Einhaltung der in ständiger Entwicklung begriffenen regulatorischen Vorschriften.

Unternehmenshauptsitz

Genf / Schweiz

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices, Banken und Versicherungen

Ansprechpartner

Herr	Herr
Benjamin Kurmann	Daniel Jaeger
+41 (0)43 305 09 34	+41 (0)43 305 09 37
ben@brpsa.com	dja@brpsa.com

Branche(n)

Beratung Compliance, Legal, Risiko Management und Steuern

Geschäftsfelder

- Country Manuals
- Cross-border-Aktivitäten
- Regulatorische Produkte
- Tools zum Management des regulatorischen Risikos

Anzahl Mitarbeiter

35

Gründungsjahr

2010

Botschaft für Vermögensverwalter

„BRP bietet einfache und pragmatische Lösungen zum Management der regulatorischen (v.a. Cross-border-)Risiken.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

Die BRP Country Manuals vermitteln den Finanzinstituten das erforderliche Know-how für ihre Cross-border-Tätigkeit und ermöglichen ein optimales Management der entsprechenden regulatorischen Risiken. Die Country Manuals zeigen dem Finanzdienstleister klar und strukturiert die Möglichkeiten und operationellen Einschränkungen für einzelne Länder auf. Verfügbare Produktlinien behandeln die Themen Kundenakquisitionen und Dienstleistungen (Private Banking, Asset Management, Life Insurance Solutions, Credits), Produktregistrierung, Product Suitability oder Tax Suitability. BRP Country Manuals decken je nach Produktlinie mehr als 120 Jurisdiktionen ab und werden über eine Web-Plattform angeboten.

Key Benefits

- Pragmatische und übersichtliche Lösungen für das Management der regulatorischen (Cross-border-)Risiken
- Team mit spezialisiertem Fachwissen

Pricing

BRP Produkte sind pro Jurisdiktion des Zielmarkts im jährlichen Abonnement erhältlich.

Beschrieb weitere Dienstleistungen

BRP erbringt Finanzdienstleistern auch Beratungsdienstleistungen in Bezug auf die grenzüberschreitende Geschäftstätigkeit.

Canopy Europe AG

Kontaktinformationen

Adresse

Canopy Europe AG
Rigistrasse 2
CH- 6300 Zug

Ansprechpartner

Herr
Sinan Biren
+41 (0)44 586 00 12
sinan.biren@canopy.cloud

Webadresse

<https://canopy.cloud/>

Branche(n)

Beratung IT

Kerntätigkeit und Kompetenz

Canopy is wealthtech, which specializes in wealth/account aggregation, doing any kind of data visualization, on any kind of analytics, on any data format, from any custodian bank.

Geschäftsfelder

- Data aggregation
- Wealth consolidation
- Wealth reporting
- Data visualization
- Data analytics

Unternehmenshauptsitz

Singapore

Anzahl Mitarbeiter

45

Gründungsjahr

2013

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Trusts, Asset Manager, Family Offices und Banken

Botschaft für Vermögensverwalter

„Wealth Managers that are using Canopy are seeing an increase in Topline revenue.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

Canopy is an Anonymous Financial Data Aggregation and Insights Platform for Financial Intermediaries, Private Banks and High Net-Worth Individuals. We are specialized in wealth consolidation, advanced data analytics, and beautiful reporting.

Key Benefits

- Providing the software that allows a Wealth Manager to do all sort of reporting and analytics (Tableau BI integration).
- Helping to upload and cleanse the data (we even handle PDF statements from custodian banks, upload and reconcile them when electronic data is not available. If electronic data is there we would happily take it).
- We are an anonymous company i.e. we do not store our client's names and other details into our servers.
- Customized reporting to a format that works for Wealth Managers (including direct Excel interface).
- Direct access to database.
- Generation of financial statements (for auditing, tax and regulatory reporting purposes).

Pricing

Software only or Software + Business Processing ('White-glove' service).

Different pricing modules for different clientele type (i.e. Financial Intermediaries vs. end-investor clients). SaaS model, runs on cloud or on-premise.

Complementa AG

Kontaktinformationen

Adresse

Complementa AG
Gaiserwaldstrasse 14
Postfach
CH-9015 St. Gallen

Ansprechpartner

Herr
Oliver Gmünder
+41 (0)44 368 30 87
oliver.gmuender@
complementa.ch

Herr
Mario Malinconico
+41 (0)44 638 30 85
mario.malinconico@
complementa.ch

Webadresse

www.complementa.ch

Branche(n)

Beratung Compliance und Risiko Management, Portfolio Management & Reporting Systeme, Outsourcing

Kerntätigkeit und Kompetenz

- Bereitstellung und Betrieb Portfolio Management-Suite
- Multi-bank Konsolidierung
- Data Management (Sourcing und Reconciliation)
- Erstellung periodischer Investment-Reports
- Fund Look Through

Geschäftsfelder

- Software as a Service (PM Suite)
- Outsourcing Data Management
- Outsourcing Report-Produktion

Unternehmenshauptsitz

St. Gallen / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

60

Gründungsjahr

1984

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Trusts, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices, Banken, Versicherungen und Privatpersonen

Botschaft für Vermögensverwalter

„Wir unterstützen Sie gezielt durch Datenmanagement und periodische Report-Produktion. Das mächtige Portfolio Management System setzen Sie u.a. für tiefgreifende Analysen, Reporting und die Portfolio Steuerung mitsamt Trade Order-Management ein. Unsere individuelle Lösung garantiert Ihnen und Ihren Kunden jederzeit die notwendige Transparenz.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

Wir konsolidieren für Sie bankenübergreifend das Gesamtvermögen und integrieren nebst dem Wertschriftenvermögen auch non-bankable assets. Hierfür beschaffen wir Transaktions- und Positionsdaten sowie die Bewertungen, reichen diese Daten aber auch mit zusätzlichen Informationen wie z.B. Fund Look Through oder verschiedenen Kostenarten an. Unseren Reporting-Service passen wir individuell auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden an, wobei diese auch online das konsolidierte Vermögen analysieren können. Vermögensverwalter greifen mit unserem Portfolio Management System auf mächtige Analysewerkzeuge zu und setzen das System gezielt zur Portfolio-Steuerung ein. Ausgewählte Funktionen sind zum Beispiel:

- Trade Order Management
- Muster Portfolios
- Berechnung von Performance- und Risiko-Kennzahlen und
- Ausweisung auf allen Stufen (z.B. Mandat, Anlagekategorie, Einzeltitel, ...) dank flexibler Aggregation
- Identifizierung von Abweichungen der Portfolio-Strukturen von der Strategie
- Compliance-Checks und Überprüfung reglementarischer und regulatorischer Vorgaben

Key Benefits

- Flexible Outsourcing-Lösung für Datenmanagement & Report-Produktion
- Mächtiges Portfolio Management System für Analysen und eine effiziente Vermögensbewirtschaftung
- Bereitstellung der Infrastruktur durch Complementa
- Beständiges Service-Team mit langjähriger Erfahrung

Pricing

Modulares & kundenindividuelles Pricing aufgrund von flexiblen und individuellen Lösungen. Gerne beraten wir Sie.

Beschrieb weitere Dienstleistungen

- Investment-Accounting: Nutzung der gesourcten Informationen zur Erstellung einer Wertschriftenbuchhaltung auf Basis des individuellen Kontenplans.
- Unabhängiges Investment-Consulting/Controlling: Individuelle Unterstützung bei der Zielfestlegung, Organisation und Steuerung des Finanzierungsprozesses sowie in der kritischen Beurteilung der Zielerreichung.

Compliance Group AG

Kontaktinformationen

Adresse

Compliance Group AG
Gartenstrasse 4
CH-6300 Zug

Ansprechpartner

Frau
Ariane Richter Merz
+41 (0)41 820 28 28
ariane.richter@compliancegroup.ch

Webadresse

www.compliancegroup.ch

Branche(n)

Beratung Compliance, Beratung Legal, Beratung Risiko Management und Outsourcing

Kerntätigkeit und Kompetenz

Praxisorientierte Umsetzung von regulatorischen Anforderungen bei Finanzintermediären

Geschäftsfelder

Compliance Outsourcing, Beratung im Bereich Legal und Compliance, Risikomanagement sowie Schulungen

Unternehmenshauptsitz

Zug / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

4 bis 10

Gründungsjahr

2014

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Trusts, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices und Banken

Botschaft für Vermögensverwalter

„Gewinnen Sie wieder Zeit für Ihre Kerntätigkeit und zählen Sie auf unsere Kernkompetenz“

Beschrieb Hauptdienstleistung

Compliance Outsourcing, Compliance Management Systeme, Erstellung von Compliance Risikoanalysen und Gap Analysen, Projektmanagement und Schulungen

Key Benefits

- Sicherstellung einer angemessenen Organisation durch eine unabhängige Compliance und Riskmanagement Funktion
- Kosteneffiziente Lösung
- Auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Compliance-, Legal- oder Risikomanagement-Dienstleistungen
- Langjährige Praxiserfahrung unserer Mitarbeiter
- Kenntnis des Best Practice in der Branche durch Vergleich

Pricing

Unsere Dienstleistungen werden entweder zu einem Stundenansatz nach Aufwand oder bei längerfristigen Leistungen zu Tagesansätzen verrechnet. Die Kosten sind jederzeit transparent und klar budgetierbar.

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Unterstützung bei der Gründung und dem Aufbau einer angemessenen Organisation von Vermögensverwaltern und anderen Finanzintermediären.

Consaltis Solutions GmbH

Kontaktinformationen

Adresse

Consaltis Solutions GmbH
Räfigerhalde 20
CH-9470 Buchs

Ansprechpartner

Herr Oliver Waldherr +423 233 10 43 owaldherr@consaltis.com	Herr Ralph Pfister +41 (0)44 586 6799 rpfister@consaltis.com
--	---

Webadresse

www.consaltis.com

Branche(n)

Plattformbetreiber, Portfolio Management & Reporting Systeme, Outsourcing

Kerntätigkeit und Kompetenz

- Portfolio Management Zugang
- Data Management
- Transaktions- und Positions-Management
- Parametrisierung

Geschäftsfelder

- Investment Management Plattform für Vermögensverwalter
- Investment Reporting Services für Finanzintermediäre und Endkunden

Unternehmenshauptsitz

Vaduz, Liechtenstein

Anzahl Mitarbeiter

21

Gründungsjahr

2002

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Trusts, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices, Banken, Versicherungen und Privatkunden

Botschaft für Vermögensverwalter

„Effiziente Vermögensverwaltung basiert auf voll skalierbaren Lösungen über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg und unter Einhaltung aller gesetzlichen Bestimmungen. Finanzintermediäre erhalten Zugriff auf die Portfolio Management Software "Allocare AMS" und profitieren zugleich von unserem Back Office Paket „Data Management.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

Wir konsumieren alle Transaktions- und Positionsdaten Ihrer Kunden und stellen akkurate Instrumenten-Stammdaten und tägliche Preis-Updates sicher. Wir erledigen die Systemparametrisierung und verwalten das Portfolio Management System. Zusätzlich offerieren wir einen periodischen Fund Look Through auf Kollektivanlagen. Der Vermögensverwalter erhält Zugriff auf seine Kundendaten via einer modernen Portfolio Management Software der Allocare AG.

Key Benefits

- Bewahrung Ihrer Unabhängigkeit → Consaltis ist keine Bank sondern ein unabhängiger Anbieter von Finanzdienstleistungen
- Konzentration auf die Kernaufgaben der Vermögensverwaltung → Backoffice-Tätigkeiten an Consaltis ausgelagert
- Keine eigene Software-Installationen und Unterhalt → Schnelle und kostengünstige Implementation
- Best in class Applikationen → Eine PMS und eine Web-Applikation stehen Ihnen zur Verfügung

Pricing

Ein auf Aufwand basiertes und modulares Pricing-Modell.

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Zusätzlich zur Investment Management Plattform offerieren wir Investment Reporting & Accounting Services sowie Immobilienconsulting.

CSL Corporate Services Ltd.

Kontaktinformationen

Adresse

CSL Corporate Services Ltd.
Wuhrstrasse 6
LI-9490 Vaduz

Ansprechpartner

Herr	Herr
Thomas Hanselmann	Tino Kesseli
Managing Director	Head IT

Webadresse

www.csl.li

Branche(n)

Beratung IT, Compliance und Risiko Management, Plattformbetreiber, Portfolio Management & Reporting Systeme sowie Outsourcing

Kerntätigkeit und Kompetenz

Infrastruktur, Applikations- und Outsourcinganbieter für Finanzdienstleister

Geschäftsfelder

- IT-Infrastruktur
- CRM/ERP System
- Elektronisches Dokumentenmanagement
- Back-Office Funktion für Vermögensverwalter mit hoher Automatisierung
- Portfoliomanagement Software
- Compliance/Regulatorien
- MiFIR Meldesystem
- BPM Digitalisierungsplattform

Unternehmenshauptsitz

Vaduz, Liechtenstein

Anzahl Mitarbeiter

45

Gründungsjahr

2012

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Trusts, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices, Banken, Versicherungen und Privatkunden

Botschaft für Vermögensverwalter

„Die CSL digitalisiert Ihre Geschäftsprozesse vom Bankbeleg über die Verbuchung der Transaktion bis hin zum gewünschten Reporting. Unsere umfassende Erfahrung im Umgang mit neuen regulatorischen Gesetzgebungen (FATCA, AIA/CRS, MiFIR/MiFID II, etc.) erlaubt es Ihnen sich voll und ganz auf Ihre Kunden zu konzentrieren.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

Key Benefits

- Shared Services für Finanzdienstleister
- Fachspezifische IT-Lösungen
- Länderübergreifendes Know-how
- Von der Finanzbranche für die Finanzbranche
- Professioneller Back-Office Anbieter



DIGITAL & NACHHALTIG.

Als treuhänderischer Asset Manager ist Zukunft für uns kein Schlagwort, sondern seit jeher Verpflichtung, eine langfristige Perspektive einzunehmen. Vorausdenken bedeutet für uns, passende Kundenlösungen zu gestalten, sei es mit digitalen Technologien oder nachhaltigen Investments.

The Alphabet of Asset Management.

CIO VIEW

International Nr. 1 oder 2 in Google-Suche für CIO View – in Print, digital und mobil verfügbar

ESG Research

Spezialisiertes internationales ESG Research Team mit breitem Analysespektrum

ESG Strategien

Individuelle Investmentkonzepte mit proprietärer ESG Engine umsetzbar



¹ Stand: 13. Dezember 2018. DWS ist der Markenname für den Geschäftsbereich Asset Management der DWS Group GmbH & Co. KGaA und ihrer Tochtergesellschaften. Diese Anzeige wurde von der DWS CH AG erstellt. DWS CH AG wird von der zuständigen Aufsichtsbehörde FINMA (Eidgenössische Finanzmarktaufsicht) beaufsichtigt und verfügt über eine Lizenz als Vermögensverwalter kollektiver Kapitalanlagen sowie als Vertreter ausländischer kollektiver Kapitalanlagen. Die Anzeige dient nur zu Informations- / Diskussionszwecken und stellt kein Angebot, keine Empfehlung oder Aufforderung zum Abschluss einer Transaktion dar. Bitte beachten Sie, dass Investitionen verschiedenen Risiken unterliegen, einschliesslich Marktschwankungen, Kontrahentenrisiko, regulatorischen Änderungen, möglichen Verzögerungen bei der Rückzahlung sowie dem Verlust von Erträgen und der investierten Kapitalsumme. Der Wert von Anlagen kann steigen oder fallen und Anleger können möglicherweise nicht jederzeit den investierten Betrag zurückerhalten. Es kann keine Gewähr übernommen werden, dass Anlageziele erreicht oder Ertragserwartungen erfüllt werden. Die jeweils verantwortlichen rechtlichen Einheiten, die Kunden Produkte oder Dienstleistungen der DWS anbieten, werden in den entsprechenden Verträgen, Verkaufsunterlagen oder sonstigen Produktinformationen benannt. Die Verkaufsprospekte mit Risikohinweisen und einschliesslich des Verwaltungsreglements, die wesentlichen Anlegerinformationen (KID) sowie weitere Informationen erhalten Sie kostenlos beim Vertreter in der Schweiz DWS CH AG, Hardstrasse 201, 8005 Zürich oder von der Zahlstelle Deutsche Bank (Schweiz) AG, Genf. Die Vervielfältigung, Veröffentlichung und die Weitergabe der Inhalte dieser Anzeige in jeglicher Form ist nicht gestattet. © 2019 DWS CH AG. Alle Rechte vorbehalten.

DWS – The Alphabet of Asset Management

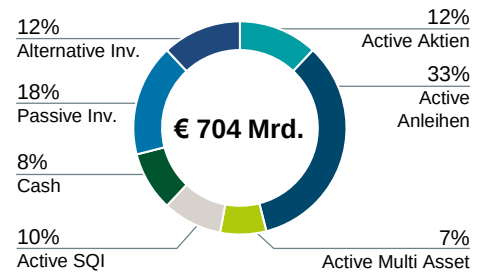
Marketing Material

Die DWS Group (DWS) ist einer der weltweit führenden Vermögensverwalter mit einem verwalteten Vermögen von 704 Mrd. Euro (Stand: 31. März 2019). Sie blickt auf über 60 Jahre Erfahrung zurück und genießt in Deutschland und Europa einen Ruf für exzellente Leistungen. Mittlerweile vertrauen Kunden weltweit der DWS als Anbieter für integrierte Anlagelösungen. Der Vermögensverwalter wird über das gesamte Spektrum der Anlagedisziplinen hinweg als Quelle für Stabilität und Innovationen geschätzt.

Die DWS bietet Privatpersonen und Institutionen Zugang zu leistungsstarken Anlagekompetenzen in allen wichtigen Anlagekategorien sowie Lösungen, die sich an Wachstumstrends orientieren. Unsere vielfältige Expertise als Vermögensverwalter im Active-, Passive- und Alternatives-Geschäft sowie unser starker Fokus auf Umwelt-, soziale und Governance-Faktoren ergänzen einander bei der Entwicklung gezielter Lösungskonzepte für unsere Kunden. Das fundierte Know-how unserer Ökonomen, Research-Analysten und Anlageprofis werden im globalen CIO View zusammengefasst, der unserem strategischen Anlageansatz als Leitlinie dient.

Die DWS möchte die Zukunft des Investierens gestalten. Dank unserer Mitarbeiter mit 35 Nationalitäten, die über 75 Sprachen sprechen und in 22 Ländern arbeiten, sind wir dabei lokal präsent und bilden gleichzeitig ein globales Team.

AUM NACH ASSETKLASSEN



WOFÜR WIR STEHEN



INTEGER SEIN

Offenheit, Transparenz und Verantwortungsbewusstsein prägen jede Beziehung – sei es zu Kunden, Investoren, Kollegen oder der Gesellschaft im Allgemeinen. Dabei muss das Kundeninteresse an vorderster Stelle stehen. So entsteht eine solide Grundlage für das Schaffen nachhaltiger Werte.

- Kundeninteressen im Fokus
- Glaubwürdig in unseren Beziehungen zu Kunden, Kollegen, Investoren und der Gesellschaft



NACHHALTIGKEIT FÖRDERN

Eine langfristige Orientierung zu haben muss auch bedeuten, Verantwortung zu tragen für die Gesellschaft, in der wir leben und arbeiten. Durch unser langjähriges Bekenntnis zu nachhaltigen Anlagen leisten wir einen aktiven Beitrag für eine lebenswerte Zukunft.

- Langfristig orientiert
- Vorausschauend
- Konzentriert auf Kundenbedürfnisse
- Unserer globalen und gesellschaftlichen Bedeutung bewusst



UNTERNEHMERTUM LEBEN

Als treuhänderischer Verwalter von Vermögen ist unternehmerisches Denken im Kundensinne unerlässlich. Um den vielfältigen Anforderungen der heutigen Zeit gerecht zu werden, bedarf es des zielgerichteten Zusammenspiels agiler, dynamischer und wandlungsfähiger Köpfe.

- Kollektive Intelligenz
- Agilität
- Effizienz
- Innovation und Wandlungsfähigkeit



NACH EXZELLENZ STREBEN

Als Investmentmanager zählt am Ende das gesamthafte Ergebnis. Der Anspruch muss daher sein, stets mehr als das Erwartete zu leisten. Unsere deutschen Wurzeln bilden die Basis für gewissenhafte Standards und Prozesse über unsere gesamte Investment- und Research-Plattform.

- Präzision
- Qualitätsbewusstsein
- Leistungsorientierung

KONTAKT:



Géraldine Bürli
Passive Investment Solutions
geraldine.buerli@dws.com
Tel. +41 (0)44 224 7234



Stefan Lehmann
Active Investment Solutions
stefan.lehmann@dws.com
+41 (0)44 224 5921

Hinweis: Alle AUM und Prozent Zahlen beziehen sich auf den 31. März 2019.

Dieses Dokument wurde von der DWS CH AG erstellt. Die DWS CH AG wird von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA beaufsichtigt und verfügt über eine Lizenz als Vermögensverwalter kollektiver Kapitalanlagen sowie als Vertreter ausländischer kollektiver Kapitalanlagen. Dieses Dokument dient nur zu Informations-/Diskussionszwecken und stellt kein Angebot, keine Empfehlung oder Aufforderung zum Abschluss einer Transaktion dar und sollte nicht als Anlageempfehlung betrachtet werden. Bevor ein Anleger eine Investitionsentscheidung trifft, muss er, unter oder ohne Hinzuziehung eines Anlageberaters, prüfen, ob die von der DWS dargelegten oder angebotenen Anlagen und Strategien vor dem Hintergrund seines persönlichen Investitionsbedarfs, seiner Anlageziele oder seiner Vermögensverhältnisse angemessen sind. Die DWS gibt keine Steuer- oder Rechtsberatung. Anleger sollten sich von ihren eigenen Steuerexperten und Rechtsanwälten beraten lassen, um die von der DWS vorgeschlagenen Investitionen und Strategien zu berücksichtigen. Sofern nicht anders angegeben, wird für Investitionen, die mit der DWS getätigt werden, keine Garantie übernommen. Sofern in einem bestimmten Fall nicht anders angegeben, sind Anlageinstrumente nicht durch die Federal Deposit Insurance Corporation («FDIC») oder eine andere staatliche Stelle versichert und nicht durch die DWS oder ihre verbundenen Unternehmen garantiert. Die Anlagen unterliegen verschiedenen Risiken einschliesslich Marktschwankungen, aufsichtsrechtlicher Änderungen, Gegenparteiisiko, möglicher Verzögerungen bei der Rückzahlung und Einkommensausfall und investierten Kapitalbetrags. Der Wert von Anlagen kann sowohl fallen als auch steigen und Sie können den ursprünglich investierten Betrag zu keinem Zeitpunkt zurückerhalten. Darüber hinaus sind erhebliche Schwankungen des Wertes der Anlage auch über kurze Zeiträume möglich. Wertentwicklungen in der Vergangenheit bieten keine Gewähr für künftige Ergebnisse; kein hier aufgeführter Inhalt stellt in irgendeiner Weise eine Zusicherung oder Gewährleistung im Hinblick auf künftige Entwicklungen dar. Diese Publikation kann zukunftsgerichtete Aussagen enthalten. Zukunftsgerichtete Aussagen beinhalten Annahmen, Schätzungen, Prognosen, Meinungen, Modelle und hypothetische Leistungsanalysen, sind jedoch nicht darauf beschränkt. Die zum Ausdruck gebrachten zukunftsgerichteten Aussagen stellen die Beurteilung des Autors zum Datum dieses Materials dar. Zukunftsgerichtete Aussagen beinhalten wesentliche Elemente von subjektiven Beurteilungen und Analysen und deren Änderungen, und/oder die Berücksichtigung verschiedener oder zusätzlicher Faktoren könnte die angegebenen Ergebnisse erheblich beeinflussen. Daher können die tatsächlichen Ergebnisse möglicherweise erheblich von den hier enthaltenen Ergebnissen abweichen. Die DWS gibt keine Zusicherung oder Garantie hinsichtlich der Angemessenheit oder Vollständigkeit solcher zukunftsgerichteten Aussagen oder anderer hierin enthaltener Finanzinformationen ab. Die Bedingungen jeder Anlage unterliegen ausschliesslich den detaillierten Bestimmungen, einschliesslich Risikoerwägungen, die in den Angebotsunterlagen enthalten sind. Bei einer Investitionsentscheidung sollten Sie sich auf die Abschlussdokumentation der Transaktion verlassen und nicht auf die hierin enthaltene Zusammenfassung. Dieses Dokument darf ohne unsere schriftliche Genehmigung nicht vervielfältigt oder verbreitet werden. Die Art und Weise der Verbreitung und Verteilung dieses Dokuments kann in bestimmten Ländern, einschliesslich der Vereinigten Staaten, durch Gesetze oder Vorschriften eingeschränkt werden. Dieses Dokument richtet sich nicht an Personen oder Organisationen, die Bürger oder Einwohner eines Ortes, Staates, Landes oder eines anderen Hoheitsgebiets sind bzw. ihren Sitz dort haben, einschliesslich der Vereinigten Staaten, wo eine solche Verteilung, Veröffentlichung, Verfügbarkeit oder Nutzung gegen Gesetze oder Vorschriften verstossen würde oder wo die DWS einer Registrierungs- oder Lizenzierungspflicht in einem solchen Hoheitsgebiet unterworfen wäre, die derzeit innerhalb dieses Rechtsgebiets nicht erfüllt ist. Personen, die in den Besitz dieses Dokuments gelangen können, müssen sich über solche Beschränkungen informieren und diese beachten.

DWS CH AG

Kontaktinformationen

Adresse

DWS CH AG
 Primetower, Hardstrasse 201
 CH-8005 Zürich
dws.ch@dws.com

Ansprechpartner

Géraldine Bürli	Stefan Lehmann
Passive Investment Solutions	Active Investment Solutions
Tel. +41 (0)44 224 72 34	Tel. +41 (0)44 224 59 21
geraldine.buerli@dws.com	stefan.lehmann@dws.com

Webadresse

www.dws.ch // www.Xtrackers.ch

Branche(n)

Beratung Kapitalmarkt und Risiko Management, Portfolio Management & Reporting Systeme

Kerntätigkeit und Kompetenz

Unsere vielfältige Expertise als Vermögensverwalter im Active-, Passive- und Alternatives-Geschäft sowie unser starker Fokus auf Umwelt-, soziale und Governance-Faktoren ergänzen einander bei der Entwicklung gezielter Lösungskonzepte für unsere Kunden. Das fundierte Know-how unserer Ökonomen, Research-Analysten und Anlageprofis werden im globalen CIO View zusammengefasst, der unserem strategischen Anlageansatz als Leitlinie dient.

Geschäftsfelder

Von Indexreplikation über Aktive Fonds bis zu Alternativen Investments

- Multi Asset
- Thematische Fonds
- (Digitale) Whitelabel Lösungen
- Passive Mandate & Xtrackers ETFs

Unternehmenshauptsitz

Frankfurt / Deutschland

Anzahl Mitarbeiter

50 (in der Schweiz)

Gründungsjahr

1994 (in der Schweiz)

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Trusts, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices, Banken und Versicherungen

Botschaft für Vermögensverwalter

„Wir, die DWS, sehen uns als langfristiger Partner sowie als vielfältiger Lösungs- und Produktanbieter für Vermögensverwalter, Family Offices, Banken, Versicherungen und Asset Manager. Mit einem lokalen Team an Vertriebs- und Produktspezialisten bieten wir unseren Kunden Zugang zu aktiven und passiven Anlagelösungen mit erstklassiger Servicequalität.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

Von Indexreplikation über Aktive Fonds bis zu Alternativen Investments:

- Multi Asset
- Thematische Fonds
- (Digitale) Whitelabel Lösungen
- Passive Mandate & Xtrackers ETFs

Key Benefits

- Persönlicher kompetenter Service
- Partnerschaften
- Seminare & Konferenzen
- Research Institut & CIO View
- Fortbildungsangebote
- Zugang zu Spezialisten

Pricing

Kompetitive Management Fees

Beschrieb weitere Dienstleistungen

- Produktselektion
- Peergroup-Analysen
- Benchmark-Analysen
- Steuereffizienz-Analysen
- Handelsanalysen (ETF Liquidität und Handelsstrategie)

ECOFIN

Kontaktinformationen

Adresse

ECOFIN
Neumünsterallee 6
CH-8032 Zürich

Ansprechpartner

Herr Prof. Dr. Martin Janssen +41 (0)43 499 3000 martin.janssen@ecofin.ch	Herr Dr. Christian Dicke +41 (0)43 499 3025 christian.dicke@ecofin.ch
--	--

Webadresse

www.ecofin.ch

Branche(n)

Beratung Akquisition, IT und Risiko Management
sowie Portfoliomanagement & Reporting Systeme

Kerntätigkeit und Kompetenz

Organisationsberatung, Software
für digitale Anlageberatung & Ver-
mögensverwaltung

Geschäftsfelder

Vermögensverwaltung
Investment Consulting
Software & Technology

Unternehmenshauptsitz

Zürich / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

50

Gründungsjahr

1986

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Trusts, Asset Manager, Family Offices, Banken und Versiche-
rungen

Botschaft für Vermögensverwalter

„Mit Dienstleistungen von ECOFIN optimieren Vermögensverwalter verschiedene Dimensio-
nen ihres Middle- und Back Offices, um mehr Zeit und Qualität im Frontoffice und mit ihren
Kunden zu verbringen.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

ECOFIN bietet Dienstleistungen in drei Dimensionen für Vermögensverwalter:

- Digitale Anlageplattform zur regulationskonformen Unterstützung im Beratungspro-
zess
- Zugang zu Institutionellen Anlegern in der Ausschreibung von spezifischen Mandaten
- Zugang zu kosteneffizienten Finanzprodukten

Key Benefits

- Mehr Zeit für den Kunden durch hohen Digitalisierungsgrad im Beratungsprozess,
mehr Geschäftsabschlüsse durch modernen Technologie-Einsatz sowie Reduktion
von administrativem Aufwand und regulatorischer Komplexität
- Erhöhung der Visibilität im Vergabeprozess von Institutionellen Anlegern wie Pensi-
onkassen, Stiftungen und Family Offices

Pricing

- Portfolio Management über Commission Fees
- Beratung über Consulting Fees (daily rates)
- Software Geschäft über Lizenze Fees

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Zusätzliche Dienstleistungen, die individuell auf die jeweiligen Kundenbedürfnisse zugeschnit-
ten werden, reichen von Research über Investment Controlling bis hin zu Software-Entwick-
lung.

Etops AG

Kontaktinformationen

Adresse

Etops AG
Bahnhofstrasse 1
CH-8852 Altendorf

Ansprechpartner

Herr
Pius Stucki (CEO)
+41 (0)55 417 57 57 / +41 (0)76 428 11 92
p.stucki@etops.ch

Webadresse

www.etops.ch

Branche(n)

Plattformbetreiber, Portfolio Management & Reporting Systeme und Outsourcing

Kerntätigkeit und Kompetenz

Konsolidierung von Vermögenswerten, Middle-/Backoffice-Outsourcing, individualisiertes Reporting, digitale Dashboards und Mobile-Applikationen, Software-Entwicklung

Geschäftsfelder

Outsourcing von Middle- und Backoffice. Konsolidierung von Vermögenswerten über alle Bankbeziehungen (liquide und illiquide Vermögenswerte). Individualisiertes Reporting per Dashboard, per Mobile-Applikation oder per PDF.

Unternehmenshauptsitz

Altendorf / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

41

Gründungsjahr

2010 (restrukturiert 2019)

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices, Banken, Versicherungen und Privatkunden

Botschaft für Vermögensverwalter

"Etops schliesst effizient die Lücke für die Konsolidierung von Vermögenswerten über sämtliche Depotbanken/-stellen. Die Daten können für die Kunden (intern/extern) in digitalen Dashboards, in individualisierten Reports oder in Mobile-Applikationen zur Verfügung gestellt werden. Durch die eigenen Middle- und Backoffice-Teams stellt Etops sicher, dass sämtliche Daten und Vermögenswerte korrekt berechnet und dem Kunden wunschgemäß angezeigt werden. Ein Offering, dass nicht nur bei Ihren Kunden grossen Mehrwert schaffen wird, sondern auch intern ein Instrument darstellt, um die Beratung noch personalisierter zu gestalten."

Beschrieb Hauptdienstleistung

Etops ist in einer einzigartigen Verbindung von Technologie und Service so aufgestellt, dass unsere Kunden einen markanten Mehrwert erzielen. Die Konsolidierung von Vermögenswerten (einschliesslich illiquider wie Immobilien, Kunst etc.) eröffnen neue Möglichkeiten in der Beratung der Kunden. Ob der Kunde die Konsolidierung der Vermögenswerte monatlich, auf einem individualisierten Report oder täglich auf der Mobile-Applikation wünscht: Die verwendete Technologie in Verbindung mit unserem Service macht dies jederzeit möglich.

Key Benefits

Die Verwendung neuester Technologien ermöglicht ein effizientes Konsolidieren aller Vermögenswerte über alle Banken hinweg. Unsere breit aufgestellten Serviceteams stellen auf Wunsch überdies individualisierte Reportings und Dashboards bereit. Unser Angebot lässt eine umfassende Kundenberatung zu, die sämtliche Vermögenswerte berücksichtigt und nicht nur diejenigen bei einer einzelnen Depotbank. Die digitalisierte Umgebung von Dashboards und Mobile-Applikationen erweist sich als Vorteil in der Ansprache nachfolgender Generationen.

Pricing

Im Operations-Outsourcing sind es Service Level Agreements (SLA), die jährlich aufgrund der übernommenen Prozesse und Aufgaben abgestimmt und definiert werden. Für die Konsolidierung von Vermögenswerten wird pro Portfolio und Depotstelle eine jährliche Gebühr erhoben.

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Zum erweiterten Kerngeschäft von Etops gehört die Entwicklung spezialisierter digitaler Lösungen anhand komplexer Anforderungen. Meist sind dies Softwarelösungen im Bereich Datawarehouse, Frontend und Backend sowie im Order-Routing.

The image displays the Etops mobile application interface overlaid on a background image of a Swiss cityscape at sunset. The app's logo, 'etops', is in the top left. Below it, the tagline 'All your assets. Anywhere. Anytime.' is shown. The main screen is divided into two sections: 'Bookmarked Portfolios' and 'Transactions'. The 'Bookmarked Portfolios' section shows two portfolio cards: 'UBS Portfolio' with a value of CHF 48'016'284 and 'Credit Suisse Port' with a value of CHF 2'904'326. The 'Transactions' section lists three transactions: 'Tavau Swiss' (CHF 8'990), 'Geberit' (CHF 316'719), and 'Common Fees' (CHF 2'343). The bottom navigation bar includes icons for Home, Charts, Lists, Documents, and Settings.

etops

All your assets.
Anywhere. Anytime.

Bookmarked Portfolios

Portfolio	Value (CHF)	MTD	YTD
UBS Portfolio	48'016'284	0.03 %	0.95 %
Credit Suisse Port	2'904'326	-2.12 %	0.45 %

Transactions

Date	Description	Value (CHF)	Type
07 May 19	Tavau Swiss	8'990	Sec. Exchange Credit
29 Apr 19	Geberit	316'719	Sec. Exchange Debit
26 Apr 19	Common Fees	2'343	Administration Fees

Evolute AG

Kontaktinformationen

Adresse

Evolute AG
Uetlibergstrasse 134
CH-8045 Zürich

Ansprechpartner

Herr
Raphael Suter
+41 (0)79 204 75 10
raphael.suter@evolute.com

Webadresse

www.evolute.com

Branche(n)

Beratung Legal und Compliance, Risiko Management, Plattformbetreiber, Portfolio Management & Reporting Systeme und Outsourcing

Kerntätigkeit und Kompetenz

Plattform Ansatz: Finance- und Regulatory Technology, Infrastructure & Operations, Riskmanagement-, Compliance- & Legal Advice, Banking & Financial Intermediaries

Geschäftsfelder

Software (CRM-, PMS- & Document Management); Backoffice- & Compliance-Outsourcing Dienstleistungen

Unternehmenshauptsitz

Zürich / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

46

Gründungsjahr

2017

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Asset Manager, Family Offices und Banken

Botschaft für Vermögensverwalter

„Die Anliegen, Zufriedenheit und Performance Ihrer Kunden sind für Sie das wertvollste Gut? Regulatorien und administrative Arbeiten empfinden Sie als nötiges Übel? Den Gesamtüberblick über Ihre Kunden sowie die individuelle Betreuung erachten Sie als einen wirklichen Mehrwert? Sie wollen auch die nächste Generation an Kunden adäquat bedienen können? Dann ist der digitale, kundenorientierte Ansatz von Evolute die passende Lösung für Sie.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

Evolute verfolgt das Ziel, unabhängige Vermögensverwalter (UVV) und Family Offices entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu unterstützen. Unsere Software ist modular aus den wichtigsten Bausteinen wie CRM, PMS, Reporting und mobile Applikation aufgebaut. Risk & Compliance Dienstleistungen können individuell über Dritte bezogen werden. Evolute bindet auch Services von Drittparteianbietern wie bspw. Investment Navigator, CDDS (Pep Check), etc zur optionalen Benutzung in die Software ein.

Key Benefits

- Auf den UVV angepasste, Lösungen in den Bereichen
 - CRM
 - PMS
 - Technologie & Operations
- Konsolidierte Kunden- und Risikoübersicht
- Compliance auf Stufe Kunde und Anlagen
- Effizienzsteigerung: Automatisierte Gebührenberechnung, automatisiertes Rebalancing, Multi-Depotbanken Ansatz

Pricing

Unser Pricing ist entlang unseren Dienstleistungen, der Technologie und dem Operations, modular aufgebaut.

Hauptmerkmale für die Offertstellung sind:

- Anzahl Lizenzen; Anzahl Depotbanken
- Anzahl Portfolios und entsprechende Transaktionen pro Depotbank

Wir bedienen sowohl Vermögensverwalter mit weniger als fünf Personen wie auch Unternehmen mit über 40 Personen.

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Keine Angaben

Expersoft Systems AG

Kontaktinformationen

Adresse

Expersoft Systems AG
Hinterbergstrasse 20
CH-6312 Steinhausen

Ansprechpartner

Herr
Dimitri Petruschenko
+41 (0)41 747 11 81
dimitri.petruschenko@expersoft.com

Webadresse

www.expersoft.com

Branche(n)

Beratung IT, Plattformbetreiber, Portfolio Management & Reporting Systeme, Outsourcing

Kerntätigkeit und Kompetenz

- PM1 Softwarelösungen für Wealth & Asset Management
- Bewährte Standardlösung mit umfangreichem Individualisierungsgrad
- Abdeckung aller Geschäftsfelder und Modelle
- Schnittstellen zu diversen Depotbanken und Datenlieferanten
- Wahl zwischen Inhouse und gehosteter Lösung

Geschäftsfelder

Vermögensverwaltung, Family Office, Private Banking & Wealth Management, Asset Management

Unternehmenshauptsitz

Steinhausen / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

200

Gründungsjahr

1992

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Trusts, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices, Banken und Versicherungen

Botschaft für Vermögensverwalter

„Expersoft ist seit über 25 Jahren ein unabhängiges Software-Unternehmen, die mit über 200 Mitarbeitern erfolgreich am Markt agiert und die über eine solide und internationale Kundenbasis im Bereich der UVVs verfügt. Von der internationalen Kundenbasis profitieren alle UVVs, da entsprechende Anforderungen und Trends einfließen.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

Expersoft stellt eine moderne und offene Systemarchitektur zur Verfügung, welche durch kontinuierliche Weiterentwicklung den regulatorischen und technischen Anforderungen gerecht wird. Von der Anforderungsaufnahme über die technische Umsetzung / Implementierung und Support bietet Expersoft alles aus einer Hand. Eine grosse Auswahl an professionellen Reports unter der Berücksichtigung spezieller Bedürfnisse runden das Angebot ab.

Key Benefits

- State of the Art Web-based End-to-End Lösung (CRM, PMS, Digital & Mobile Banking)
- MiFID II, FINIG/FIDLEG
- Globale Community mit über 600 Kunden
- Zeit- und Kostenersparnis durch Automatisierung sowie Anbindungsmöglichkeiten an zahlreiche Depotbanken
- Unabhängige Schweizer Firma in Privatbesitz mit 25 jähriger Unternehmensgeschichte

Pricing

- Das Lizenzmodell basiert auf Anzahl der Benutzer
- Massgeschneiderte Benutzerprofile dank modularem Konzept
- Individuelle Preismodelle (Kauf oder Miete)
- FINMA konforme IT Infrastruktur (Hosting, Database & Application Management, etc.) kann bei Bedarf von Expertsoft bereitgestellt werden

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Ein dediziertes Customer Care Team bietet einen vollumfänglichen Support und steht dem Kunden via Telefon, Email und einem Customer Portal (Issue-Tracking System) zur Verfügung. Expertsoft führt kundenspezifische Trainings/Workshops im hauseigenen Schulungszentrum durch. Manuelle Buchungen, Reconciliation und Schnittstellenbetrieb können nach Bedarf an Expertsoft's spezialisiertes in der Schweiz basiertes Back-Office Team ausgelagert werden.

Geissbühler Weber & Partner AG

Kontaktinformationen

Adresse

Geissbühler Weber
& Partner AG
Dianastrasse 9
CH-8002 Zürich

Ansprechpartner

Herr
Matthias Portmann
+41 (0)44 221 91 31
matthias.portmann@gwp.ch

Webadresse

www.gwp.ch

Branche(n)

Beratung Compliance, Beratung Risiko Management, Outsourcing

Kerntätigkeit und Kompetenz

Outsourcing sowie
Beratung bei rechtlichen
und regulatorischen
Fragestellungen und
Umsetzung von Projekten

Geschäftsfelder

Outsourcing-Partner für die Compliance- und Risikomanagement-Funktion, Beratung und Unterstützung bei der Umsetzung von regulatorischen Vorgaben (MiFID II, FIDLEG, FINIG, AIA etc.), Beratung und Unterstützung bei der Firmengründung und bei Bewilligungsprozessen, massgeschneiderte Schulungen in regulatorischen Themengebieten.

Unternehmenshauptsitz

Zürich / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

80

Gründungsjahr

2014

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter inkl. Verwalter von Kollektivvermögen, Trusts, Asset Manager, Family Offices und Banken

Botschaft für Vermögensverwalter

„Wir unterstützen Sie mit unserer Expertise umfassend bei der Umsetzung der kommenden regulatorischen Anforderungen und übernehmen für Sie die Compliance- und Risikomanagement-Funktion aus unseren Standorten in Zürich, Genf und Lugano, damit Sie sich vollumfänglich auf Ihre Kernkompetenzen fokussieren können.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

Übernahme der Compliance- und Risikomanagement-Funktion als Outsourcing-Partner.

Key Benefits

- Modulartiger Aufbau der Dienstleistung - Sie bestimmen die Komponenten, die wir für Sie übernehmen dürfen.
- Fit für die Zukunft - Sie erhalten mit uns einen professionellen und vertrauensvollen Partner in allen regulatorischen Themengebieten und sind für die künftigen regulatorischen Herausforderungen bestens gerüstet.
- Partnerschaft - Wir setzen die Compliance- und Risikomanagement-Funktion partnerschaftlich, pragmatisch und kosteneffizient um; im Zentrum der Dienstleistung steht die Unterstützung bei den individuellen Anliegen der Kunden.

Pricing

Basis der konkreten Kosten bilden die Grösse, das Geschäftsmodell und die Anforderungen bzw. die Bedürfnisse unserer Kunden.

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Fachliche Unterstützung bei der Erlangung von Bewilligungen (KAG, FINIG etc.), Verfassen oder Überarbeiten von Vertragswerken und Weisungen, juristische Beratung bei Unternehmensgründungen, Due Diligence von Kundenportfolios, Risikomanagement-Dienstleistungen (z.B. Aufbau eines massgeschneiderten IKS oder eines Risikomanagement-Frameworks) sowie Health Checks/Gap-Analysen hinsichtlich neuer Regulierungen.

GENTWO AG

Kontaktinformationen

Adresse

GENTWO AG
Stockerstrasse 55
CH-8002 Zurich

Ansprechpartner

Herr	Herr
Patrick Loepfe	Philippe A. Naegeli
Chairman	CEO
pl@g2fp.com	pan@g2fp.com

CEO office: +41
(0)44 512 75 00

Webadresse

www.g2fp.com

Branche(n)

Beratung Kapitalmarkt und Risiko Management

Kerntätigkeit und Kompetenz

Das einzigartige Emissions-Setup ermöglicht die Verbriefung von bankfähigen und nicht bankfähigen Vermögenswerten in einem konventionellen Schweizer Anlagezertifikat mit Schweizer ISIN und ohne Emittentenrisiko. Die Ausrichtung auf sogenannte bilanzneutrale Finanzprodukte löst das Problem vieler Marktakteure (u. a. Vermögensverwalter): sinkende Margen und Wachstumsbarrieren. GENTWOs Lösung eröffnet neues Leistungspotenzial für Vermögensverwalter, weil sie nun Zugang zu einer theoretisch unbegrenzten Welt von Assets haben. Kostengünstig kann damit jeder Finanzintermediär eigene Produktinnovationen lancieren. Diese können bankfähige Standardanlagen oder auch (vollständig neue) Vermögenswerte beinhalten, welche bislang nicht oder nur schwer in Anlagestrategien integriert werden konnten. Dies macht nicht nur Produkt-, sondern auch Geschäftsinnovation möglich. Vermögensverwalter können in einem immer schwierigeren Umfeld neue Alleinstellungsmerkmale entwickeln und sich nachhaltig positionieren. Sie profitieren von potenziellen Vorteilen in Bezug auf Preis (und einen früheren Break-Even-Punkt), operative Flexibilität sowie die Zugehörigkeit zu einer sich entwickelnden, innovativen Community, die den Austausch von relevantem Know-how fördert.

Geschäftsfelder

Verbriefung von allen Assets (Bankables und Non-bankables) in einem Schweizer-compliant Anlagezertifikat mit Schweizer ISIN-Code, einfacher Zugang zu Alternative Investing und Alternative Financing.

Unternehmenshauptsitz

Zürich / Schweiz

Anzahl

Mitarbeiter
18

Gründungsjahr
2018

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Trusts, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices, Banken und Versicherungen

Botschaft für Vermögensverwalter

„«Demokratisieren» Sie den Anlagemarkt und nutzen Sie Finanzprodukte der neuen Generation. Sie können jetzt der Gestalter und Verwalter von Zertifikaten auf alle Assets werden. Wir fungieren als Ihr Berater und Schlüssel zu einer neuen Anlagewelt.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

Dank eines einzigartigen Emissions-Setups lassen sich nicht nur bankfähige, sondern auch nicht bankfähige Vermögenswerte in einem konventionellen, Schweizer-compliant Anlagezertifikat verbriefen – dies mit Schweizer ISIN und ohne Emittentenrisiko. Die Ausrichtung auf sogenannte bilanzneutrale Finanzprodukte löst das Problem von vielen Marktakteuren: sinkende Margen und Wachstumsbarrieren. Die Lösung eröffnet neues Leistungspotenzial für Vermögensverwalter, weil sie den Zugang zu einer theoretisch unbegrenzten Welt von Assets legt. Auch kleinere Unternehmen können die Emissionslösung wirtschaftlich nutzen, um eigene Produktinnovation zu lancieren. Diese können bankfähige Standardanlagen beinhalten oder auch (vollständig neue) Vermögenswerte, welche bislang nicht oder nur schwer in Anlagestrategien integriert werden konnten. Insbesondere Letztere machen heute echte unternehmerische Innovation überhaupt erst möglich. Weitere verbundene Vorteile können im Kontext des sich rasch verändernden Finanzumfelds einen grundlegenden Unterschied für Vermögensverwalter machen. Dazu zählen der Preis (und ein potenziell früherer Break-Even-Punkt), operative Flexibilität sowie die Zugehörigkeit zu einer sich entwickelnden, innovativen Community, die den Austausch von relevantem Know-how fördert.

Key Benefits

Werden Sie Innovator und erfolgreich mit all Ihren (neuen oder bislang nicht realisierbar gewesenen) Anlageideen. Ihre Erfahrung und unser Know-how zusammen werden ein neues Performancepotenzial generieren und Ihr Unternehmen weiter wachsen lassen. Von diesen einzigartigen Attributen profitieren Sie: Bilanzneutralität, vollständig getrennte individuelle Emissionsvehikel, regulatorische Konformität, Schweizer Zahlstelle, offene Architektur, tägliche Liquidität, massgeschneiderte Transparenz, tiefe Kostenstruktur, Flexibilität & Einfachheit, eigene Gebührenpolitik, sofortige Implementierung (10 Tage), volle Transparenz für den Manager, Schweizer Produkt (Schweizer ISIN).

Pricing

Issuance Vehicle

Setup fee/initial: CHF 20'000.00

Maintenance: 0.20 % * p. a.; minimum CHF 20'000.00

Setup time: 10 business days

*crypto pricing may be different and is based on the pricing of GENTWO Digital AG

Product (certificate)

Setup fee/initial: CHF 3'000.00; CHF 6'000.00**

**special products

Maintenance: CHF 1'000.00 p. a.

Setup time: 3+ business days

Secondary market is organized by a dedicated external liquidity provider:

NAV +/- 50 bps or CHF 500.00 per ticket

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Alle relevanten emissionsbezogenen und administrativen Services: Implementierung und Administration des Emittenten, Kontoeröffnung bei Zahlstelle & Broker/Depotstelle, Strukturierung & Emission von Produkten, Termsheets & Dokumentation, Lifecycle-Management, NAV-Berechnung.

ICR Informatik AG

Kontaktinformationen

Adresse

ICR Informatik AG
Software für Pensionskassen und Vermögensverwalter
Grundstrasse 16
CH-6343 Rotkreuz

Ansprechpartner

Herr
Roger Peduzzi
+41 (0)41 798 10 22
roger.peduzzi@icr.ch

Webadresse

www.icr.ch

Branche(n)

Beratung IT/Risiko Management/Versicherungswesen, Plattformbetreiber, Portfolio Management & Reporting Systeme, Outsourcing

Kerntätigkeit und Kompetenz

- Softwareentwicklung für Vermögensverwaltungen und Pensionskassen
- Archivierungs- und Dokumentenmanagement-Systeme (Digitalisierung)
- Beratungen, Service und Support, sowie Schulungen für Endanwender und Techniker bzw. IT-Administratoren

Geschäftsfelder

Software für:

- Wertschriftenbuchhaltung und Investment Controlling
- Hypothekenverwaltung
- Revisionssichere, digitale Archivierung und Dokumentenmanagement
- Community Cloud für Pensionskassen und Vermögensverwalter

Unternehmenshauptsitz

Rotkreuz / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

16

Gründungsjahr

1988

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Trusts, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices, Banken und Versicherungen

Botschaft für Vermögensverwalter

„Mit ICR® PMS werden sämtliche Wertschriftentransaktionen rationell erfasst und Portfolios konsolidiert geführt. Zudem fliessen alle Buchungen via automatische Schnittstelle in die Finanzbuchhaltung ein. Die Anbindung an Marktdaten ermöglicht es, die eingeschlagene Allocation, die Einhaltung der Anlagevorschriften und die erreichte Performance laufend zu überwachen. Mit unserem Custom-Reporting erstellen Sie zudem massgeschneiderte Auswertungen und Investmentberichte.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

Die ICR Informatik AG bietet umfassende Software und IT-Dienstleistungen für die Bereiche: Wertschriftenbuchhaltung, Investment Controlling, Hypothekenverwaltung sowie Scanning, Capturing und revisionssichere digitale Archivierung aus einer Hand.

Key Benefits

ICR® PMS bietet unter anderem:

- Automatischer Transaktionsübernahme (Bankenschnittstellen)
- Konsolidierung von Portfolios
- Flexibles Reporting, Analysen, Statistiken und Performancemessung
- Schnittstelle zu gängigen Finanzbuchhaltungs-Systeme (Abacus, Navision, Sage 50, Sage 200, SAP, Topal, etc.)
- Mandanten- und mehrplatzfähig sowie mehrsprachig
- Währungs- und revisionsfähige Buchführung
- Bankkonforme Kontoführung
- Neu erhältlich: FiFo (Lot-Accounting)

Pricing

Wahlweise:

- On-Premise (in Ihren Räumlichkeiten) mit Gebühren für Lizenz und Maintenance oder
- Software as a Service (managed Service – Cloud-Lösung) mit monatlicher Nutzungsgebühr (Software-Miete)

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Folgende Dienstleistungen runden unser Angebot ab:

- Realisierung von Schnittstellen
- Entwicklung von Zusätzen und Individualsoftware
- Community Cloud (SaaS und Hosting von 3.-Anwendungen)
- Digitalisierung von Papierarchiven

IFINITY AG

Kontaktinformationen

Adresse

IFINITY AG
Birkenstrasse 11
CH-8856 Tuggen

Ansprechpartner

Herr
Frank Müller Erkelenz
+41 (0)79 468 07 70
fme@ifinity.ch

Webadresse

www.ifinity.ch

Branche(n)

Plattformbetreiber, Portfolio Management & Reporting Systeme, Outsourcing

Kerntätigkeit und Kompetenz

- Integriertes Portfolio Management & CRM System (TEMENOS Wealth Suite)
- Betrieb in einer privaten Cloud
- Digital Compliance Guide mit sämtlichen Weisungen, Prozessen und Vorlagen (FINIG-Anforderung)

Geschäftsfelder

Vermögensverwaltung, Family Offices, Private Banking & Asset Management

Unternehmenshauptsitz

Tuggen / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

>15

Gründungsjahr

2015

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Asset Manager, Family Offices, Banken und Versicherungen

Botschaft für Vermögensverwalter

IFINITY ist eine von Banken und anderen Finanzdienstleistern unabhängige Service Gesellschaft. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, die operationelle Effizienz der Vermögensverwalter und Family Offices zu steigern und gleichzeitig die regulatorischen sowie Compliance Anforderungen zu erfüllen.

Unsere Tools unterstützen die Beratungsaktivitäten sowie die Interaktion mit den Endkunden. Die TEMENOS Wealth Suite ist ein strategisches Produkt von TEMENOS AG und wird im In- und Ausland eingesetzt.

Beschrieb Hauptdienstleistung

Digital Compliance Guide: Der webbasierte Compliance Guide ersetzt sämtliche Weisungen und ermöglicht es dem Vermögensverwalter, stets auf dem aktuellen Stand der Regulierung zu sein und die FINIG-Anforderungen zu erfüllen.

Wealth Suite (TEMENOS Software): Das integrierte Portfolio Management & CRM System deckt die regulatorischen Anforderungen u.a. zu AML/KYC, Suitability & Appropriateness, AIA und FATCA ab und unterstützt den Vermögensverwalter bei der Kundenberatung. Elektronische Schnittstellen zu verschiedenen Depotbanken sowie zu Tools von Drittanbietern (über APIs) sind umgesetzt. Dem Endkunden kann über das Client Portal der direkter Zugriff auf sein Portfolio gewährt werden.

IT und BCM: Die komplette Auslagerung der IT Infrastruktur und des Business Continuity Managements (BCM) ermöglicht eine professionelle und sichere Lösung (FINMA-geprüfte Rechenzentren).

Key Benefits

- Best-in-Class Software Lösung von TEMENOS AG
- Bewährte AML, KYC, MiFID und FIDLEG Prozesse
- Stetige Weiterentwicklung der Software und Einbindung von neuen Tools und Features
- Effizienzsteigerung und Kostensenkung durch automatisierte Kontrollen und Prozesse
- Einhaltung der regulatorischen sowie Compliance-Vorschriften

Pricing

Das Pricing Modell von IFINITY ist modular aufgebaut. Für das Portfolio Management & CRM System sowie die IT Infrastruktur werden die Kosten pro User berechnet. Für den Digital Compliance Guide bietet IFINITY einen Fixpreis pro Vermögensverwaltungsgesellschaft an, wobei eine Abstufung nach Grösse der Gesellschaft erfolgt.

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Unsere Kunden haben direkten Zugang zu professioneller Beratung für Legal, Compliance und Regulatory Themen, welche durch unsere Partnerfirma LCR Services AG erbracht wird.

Ineichen Research & Management AG

Kontaktinformationen

Adresse

Ineichen Research & Management AG
Im Muesli 16
CH-6315 Oberaegeri

Ansprechpartner

Herr
Alexander Ineichen
+41 (0)41 511 24 97
alexander.ineichen@ineichen-rm.com

Webadresse

www.ineichen-rm.com

Branche(n)

Beratung und Consulting Risiko Management

Kerntätigkeit und Kompetenz

IR&M ist eine unabhängige Researchfirma, die sich auf «nowcasting» und Risikomanagement spezialisiert.

Geschäftsfelder

Research und Beratung

Unternehmenshauptsitz

Oberägeri / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

2

Gründungsjahr

2009

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices, Banken, Versicherungen und Privatkunden

Botschaft für Vermögensverwalter

„Benjamin Graham wurde wie folgt zitiert: "The essence of investment management is the management of risk, not the management of returns." IR&M's Research ist darauf ausgerichtet, auf Risiken und Veränderungen im Markt hinzuweisen. Die Reduzierung von Verlusten führt zu einer höheren längerfristigen Anlagerendite.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

IR&M's Research ist fokussiert auf drei Bereiche: Makrotrends (top-down), Gewinnerwartungen der Unternehmen (bottom-up), und Preismomentum. Trends in diesen drei Hauptbereichen werden regelmässig und objektiv gemessen, um Veränderungen früh zu erkennen. Die Grundgedanke hinter diesem ausführlichem Monitoring ist die Tatsache, dass Märkte auf Veränderungen reagieren. Die IR&M spezialisiert sich auf das sogenannte "Nowcasting" und vermeidet dabei Prognosen. Der Verzicht auf Prognosen führt zu einem robusteren Anlageprozess und konsistentere Anlageentscheide.

Key Benefits

- Objektive Messung von Trends
- Früherkennung von Trendumkehr
- Risikomanagement Checklists
- Effiziente Darstellung aller wichtigen Indikatoren

Pricing

Das Pricing für das Risikomanagement Research besteht in einer Jahresgebühr. Gebühren für Beratungsmandate richten sich nach Aufwand.

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Die IR&M offeriert Vorträge und Artikel/Blogs im Zusammenhang mit "absolute returns" oder Risikomanagement.



YOUR PERSONALIZED

PORTFOLIO MANAGEMENT SYSTEM



FOCUS ON WHAT YOU DO BEST

Be it analysis, order management, money laundering control or simply producing eye-catching customized reports, Insa will meet your expectation!

Modules-based, fully customizable portfolio management system that can be tailored to individual client demands. It will save you time and money and enables you to concentrate on your core activities, provide a unique service and ultimately satisfy your client.

- Portfolio Management
- Monitoring & Reporting
- Trading & Order Management
- Interfaces to custodian banks, price providers and accounting software
- Client Administration
- Internal User & Rights Administration
- Document Management
- Full Automation & Workflow
- Performance & Risk Analytics
- Compliance
- Fee & Profitability Management
- Portfolio Modeling & Rebalancing
- Investment Proposals
- Client Relationship Management
- Suitability & Appropriateness
- Web based customer portal
- Bank interface for over 35 banks
- MiFID II ready

GET IN TOUCH

Insa Investment Software AG

info@insa-software.com
tel. +41 44 221 30 20

more info on website
www.insa-software.com

INSA Investment Software AG

Kontaktinformationen

Adresse

INSA Investment
Software AG
Bahnhofstrasse 34
CH-8304 Wallisellen

Ansprechpartner

Herr Bernard Katic +41 (0)44 221 30 21 bernard@insa-software.com	Herr Stephan Gut +41 (0)44 221 30 23 stephan@insa-software.com
---	---

Webadresse

www.insa-software.com

Branche(n)

Plattformbereiber, Portfolio Management & Reporting Systeme

Kerntätigkeit und Kompetenz

Entwicklung und Vertrieb von massgeschneiderten Software-Lösungen, die den gesamten Portfolio-Management-Prozess abdecken. Modular basiert, hoher Individualisierungsgrad, Schnittstellen zu an die 30 Depotbanken und zu allen gängigen Datenlieferanten.

Geschäftsfelder

Asset Management, Portfolio Management, CRM, KYC, DMS, Compliance

Unternehmenshauptsitz

Zürich / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

15

Gründungsjahr

1994

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Trusts, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices, Banken und Versicherungen

Botschaft für Vermögensverwalter

„Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir eine Portfolio-Management-Software-Lösung, die genau auf Ihre individuellen Wünsche und Anforderungen zugeschnitten wird. Wir helfen Ihnen dabei, die Abläufe und Prozesse in Ihrem Tagesgeschäft zu vereinfachen, zu professionalisieren und zu automatisieren. Sie sparen wertvolle Zeit (und Geld), die es Ihnen erlaubt, sich voll auf Ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

Wir sind darauf spezialisiert, individualisierte und massgeschneiderte, auf die speziellen Bedürfnisse des jeweiligen Kunden zugeschnittene Portfolio-Management-Software-Lösungen zu entwickeln. Unsere Software und deren Funktionalitäten wurden im Laufe der letzten mehr als 20 Jahre im engen Dialog mit unseren Kunden fortlaufend weiterentwickelt und optimiert. Unsere Compliance- und IT-Spezialisten tragen dafür Sorge, dass unsere Software stets dem neuesten Stand der Technik als auch allen gesetzlichen und regulatorischen Anforderungen entspricht. Unsere Software-Lösungen sind dynamisch und können auch nach der erstmaligen Implementation beim Kunden fortlaufend an deren sich ändernde Wünsche und Anforderungen angepasst werden. Wir sind darüber hinaus stets bemüht, neuen oder sich ändernden Anforderungen unserer Kunden Rechnung zu tragen, beispielsweise über zusätzliche Serviceleistungen in den Bereichen Business Process Outsourcing oder IT Hosting.

Key Benefits

- Individualisierbare, auf die Bedürfnisse des jeweiligen Kunden zugeschnittene PMS-Lösungen
- Diverse Module, von Basisfunktionen bis hin zu fortgeschrittenen Anwendungen
- Kunden wählen flexibel die für sie passenden Module aus und zahlen auch nur diese
- Remote Access, Web-Portal, verfügbar auf allen Endgeräten (PC, Laptop, Tablet, Smartphone)
- Schnittstellen zu 30 Depotbanken und allen gängigen Datenanbietern

Pricing

Unser Lizenzmodell basiert auf der Anzahl der ausgewählten Module sowie auf der Anzahl der Endbenutzer. Genaue Preise auf Anfrage.

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Unsere Fachkompetenz und Kundennähe gewährleisten Ihnen den grösstmöglichen Nutzen. Unser vertieftes Wissen und unsere langjährige Erfahrung garantieren Ihnen auch in Zukunft ein einzigartiges Produkt. Ihre Kostentransparenz wird durch einen kostenlosen E-Mail- und Telefon-Support unterstützt.



Philippe Oster

Hybridkapital – Finanzierungsinstrument und Kapitalanlage Praxishandbuch

Schriften aus dem Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ
Band 40, 2. Auflage
Verlag IFZ – Hochschule Luzern

DIE PLATTFORM FÜR UNABHÄNGIGE FINANZEXPERTEN



ONLINE VERFÜGBAR

DER EINFACHSTE SCHRITT IN DIE DIGITALE WELT

Die Kennzahlen zur Anlagestrategie werden täglich neu berechnet und sind online verfügbar. Der Link zur Strategie und zum PDF-Download kann einfach im E-Mail oder auf der Webseite integriert werden.

MAGAZIN

MEHR VISIBILITÄT DIGITAL UND PHYSISCH

Der ASSET MANAGER erreicht digital und online über 40 000 Personen pro Quartal, darunter viele finanz- und technologieaffine, potentielle Anleger. Das Magazin liegt am Flughafen Zürich und Basel kostenlos auf.



AUSZEICHNUNG

ERFOLG IST DIE BESTE EMPFEHLUNG

Die besten Strategien werden regelmässig ausgezeichnet und jährlich mit einem repräsentativen Award gekürt. Interviews sowie Fachartikel im Magazin steigern den Bekanntheitsgrad.

DIGITALE PRÄSENZ

DIE NÄCHSTE GENERATION DIGITAL NATIVES

Immer mehr Anleger informieren sich online über die besten Anlagemöglichkeiten und suchen nach nachweislich guten Finanzexperten. Eine neue, stetig wachsende Zielgruppe, welche mit einer digitaler Präsenz auf INVESTORY erreicht werden kann.



WWW.INVESTORY.CH

INVESTORY AG

Kontaktinformationen

Adresse

INVESTORY AG
Marktgasse 15
CH-8302 Kloten

Ansprechpartner

Herr
Roger Fromm,
+41 (0)78 880 47 03
info@investory.ch

Webadresse

www.investory.ch

Branche(n)

Medien und Verlage, Plattformbetreiber,
Portfolio Management & Reporting Systeme

Kerntätigkeit und Kompetenz

Vergleichsportal für Anlagestrategien, komplett ohne Kollektivanlagen mit der Möglichkeit direkt mit dem Finanzexperten in Kontakt zu treten oder alternativ über die Plattform in die entsprechende Strategie zu investieren.

Geschäftsfelder

Für Finanzexperten/Vermögensverwalter um eine externe Referenz zu erhalten, gute Strategien von Experten, werden promoted, vierteljährlich in einem Magazin, jährlich mit einem Award und Sonderdruck. Die besten Strategien werden als AMC verbriefte.

Unternehmenshauptsitz

Zürich / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

1-10

Gründungsjahr

2011

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Asset Manager, Family Offices und Banken

Botschaft für Vermögensverwalter

„Erfolg ist die beste Empfehlung. Es macht jedoch einen grossen Unterschied beim potentiellen Kunden, ob man von sich selber behauptet, ein exzellenter Vermögensverwalter zu sein oder ob dies durch eine unabhängige Finanzplattform bestätigt wird.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

Der kostenlose erste Schritt zur digitalen Welt für Vermögensverwalter. Bühne um sich zu beweisen und um einen validen Track Record aufzubauen. Auszeichnungen, Artikel und Interviews sorgen für mehr Visibilität und steigern den Bekanntheitsgrad. Das täglich aktuelle PDF unterstützt ähnlich wie ein Fondsprospekt im Beratungsgespräch und lässt sich im E-Mail Footer oder auf der Website einfach einbinden. Anleger können via INVESTORY bequem in die Strategien investieren und es werden daraus neue Einnahmen generiert. INVESTORY spricht neue Kunden Zielgruppen an, digitale Natives, welche der klassische Vermögensverwalter sonst nicht erreicht. Fazit: INVESTORY ist in erster Linie eine Marketing-Onlineplattform um sich als Vermögensverwalter digital besser präsentieren zu können. Gleichzeitig ist die Teilnahme kostenlos und man kann, als Experte damit neue Kunden erreichen und gegebenenfalls Einnahmen generieren.

Key Benefits

- Neuer Kanal zur Kundengewinnung
- Bühne und Visibilität digital und im Magazin
- PDF als Tool im Beratungsgespräch
- Auszeichnungen und Awards als Referenz 5
- Neue Einnahmequelle

Pricing

kostenlos / online Präsenz mit eigener Anlage-Strategie & ein Artikel im Magazin / Voraussetzung zur Teilnahme: mind. 10 Jahre Erfahrung mit Nachweis, Lebenslauf & eigenes reales Portfolio.

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Kostenpflichtig: Für die jährlichen Gewinner werden auf Wunsch kostenpflichtig Presstexte und Sonderdrucke mit Interviews erstellt. Acrylawards für die Kategorie Gewinner. AMC Zertifikate nach Absprache mit den Strategieanbietern.

Are you tax compliant?

Tax Compliance Management for Banks, Insurance Companies, Family Offices and Asset Managers

The CAS Tax Compliance Management for Financial Institutions

Log in now under:

<https://www.hslu.ch/de-ch/wirtschaft/weiterbildung/cas/ifz/tax-compliance-management-for-financial-institutions/>

FULL-SERVICE-PAKET FÜR IHR FONDS-BUSINESS IN DER SCHWEIZ

Ob Sie einen Private-Label-Fonds nach Schweizer Recht oder einen Luxemburger Fonds mit EU-Pass auflegen wollen. Oder ob Sie einen Partner mit professionellen Dienstleistungen im Rahmen der Vertretung ausländischer kollektiver Kapitalanlagen in der Schweiz suchen. Bei IPConcept sind Sie an der richtigen Adresse.

Ihnen steht ein diversifiziertes Servicespektrum zur Verfügung, von der Fondsauflegung über Depotbankfunktion bis hin zur Risiko- und Online-Performance-

Analyse. Unser Spektrum reicht von Publikumsfonds bis hin zu Spezialfonds für Ihre Vermögensverwaltung, Ihr Family Office oder für Ihr Unternehmen.

Nutzen Sie unsere Kompetenz als Marktführer für Private-Label-Fonds im deutschsprachigen Markt.

Wir beraten Sie gerne persönlich, sprechen Sie uns an.
Tel.: +41 44224 3200, fundsolutions@ipconcept.com,
www.ipconcept.com

IPConcept (Schweiz) AG

Kontaktinformationen

Adresse

IPConcept (Schweiz) AG
Münsterhof 12
Postfach
CH-8022 Zürich

Webadresse

www.ipconcept.com

Ansprechpartner

Herr
Walter Forster
+41 (0)44 224 32 09
walter.forster@
ipconcept.com

Herr
Patrick Wüest
+41 (0)44 224 32 08
patrick.wueest@
ipconcept.com

Allgemein: info.ch@ch.ipconcept.com oder
+41 (0)44 224 32 00

Branche(n)

Kollektive Kapitalanlagen, Fondsadministration, Asset Servicing, Depotbank, Compliance, Risiko Management, Plattformbetreiber, Portfolio Management & Reporting Systeme und Outsourcing

Geschäftsfelder

- Fondsauflage nach Schweizer-, Luxemburger- und Deutschem-Recht
- Fondsvertretung in der Schweiz für ausländische Anlagefonds
- Erstellung von Steuerreportings für die ESTV

Kerntätigkeit und Kompetenz

- Private-Label-Funds
- Fondsauflage
- Fondsmigration
- Fondskonzeption
- Fondsadministration
- Ordermanagement
- Anlagegrenzkontrolle und Compliance-Prüfung
- Fondsbuchhaltung
- Risiko Management-Verfahren
- Fondsvertretung
- Steuerreporting für ESTV

Unternehmenshauptsitz

Zürich

Anzahl Mitarbeiter

20-30

Gründungsjahr

2008

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Trust, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices, Pensionskassen, Banken und Versicherungen

Botschaft für Vermögensverwalter

„Sie konzentrieren sich zu 100 % auf das Asset Management und Ihre Kunden. Wir übernehmen als Fondsleitung komplett den Rest!“

Beschrieb Hauptdienstleistung

IPConcept (Schweiz) AG ist eine klassische Fondsleitung in der Schweiz und bietet Fondsdienstleistungen an. Ausserdem übernehmen wir die gesetzliche Vertretung für ausländische kollektive Kapitalanlagen.

Key Benefits

Der Asset Manager kann sich ganz auf seine Kernkompetenz Vermögensverwaltung und Kundenbetreuung konzentrieren. Alle Sonstigen Aufgaben werden professionel und kostengünstig von IPConcept gemanaged / Win-Win Situation.

Pricing

Unser Preismodell basiert auf einer partnerschaftlichen und langfristigen Zusammenarbeit.

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Rund um den Fonds bieten wir webbasierte Softwaretools für die Auftragsaufgabe, die Abwicklung, die Analyse und das Reporting an (Preordercheck, Anlagegrenzkontrolle, Compliance Monitoring, Risikomanagement, Performance Analyse, Reporting usw.). Dies zu kostenneutralen Konditionen innerhalb der Fondsleitungsgebühr.

iShares

Kontaktinformationen

Adresse

BlackRock
Asset Management Schweiz AG
Bahnhofstrasse 39
CH-8001 Zürich

Ansprechpartner

Herr
Simon Stalder
+41 (0)44 842 53 73
simon.stalder@blackrock.com

Webadresse

<http://www.ishares.com/ch>

Branche(n)

Beratung Kapitalmarkt und Risiko Management sowie
Portfolio Management & Reporting Systeme

Kerntätigkeit und Kompetenz

Portfolio Management, Portfolioanalyse und Konstruktion, Risiko Management, Anlagen (ETF, Indexfonds, Aktiv verwaltete Fonds, Private Equity, Infrastruktur)

Unternehmenshauptsitz

New York / USA

Anzahl Mitarbeiter

13'500

Gründungsjahr

1988

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices und Banken

Botschaft für Vermögensverwalter

„Mit einem erfahrenen Team von Vertriebs- und Produktspezialisten in allen Regionen der Schweiz bietet Ihnen BlackRock eine umfassende Produktpalette: Aktien- und Obligationen ETFs, Smart-Beta-ETFs, Thematische ETFs, Nachhaltige ETFs und Indexfonds. Als grösstes dezidiertes Team für EAMs und Family Offices kennen wir die Marktgegebenheiten und Bedürfnisse unserer Kunden nicht nur genau, sondern bieten Ihnen mit spezifischen Beraterschulungen mehr als nur Portfoliobausteine. Zusätzlich unterstützen wir Sie als Partner zuverlässig bei der Produktauswahl, bei der Implementation wie auch bei Fragen zum Portfoliokontext.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

1. Selektion/Produktauswahl

- Unterstützung beim Due-Diligence-Prozess
- Analysen von Benchmarks (Indexmethodologie, Marktliquidität, Renditen etc.)
- Analyse zur Steuereffizienz
- Performance-Updates
- Produktlisten
- Individuelles Reporting

2. Implementation (Trading/Liquidität)

- Pre-Trade-Handelsanalysen (ETF-Liquidität und -Handelsdaten)
- Kontinuierliche Überwachung des Schaffungs- und Rückkaufprozesses von Brokern
- Produkt- und Peergroup-Analysen unter Berücksichtigung der Total Cost of Ownership
- Follow-the-Flow-Report: wöchentliche Analyse der globalen ETP-Flüsse (providerübergreifend)

3. Portfoliokontext

Model Portfolio Solutions (MPS)

ETF-Musterportfolios mit regelmässigen Performance- und Asset-Allocation-Updates

- Diverse Investmentmodelle für verschiedene Risikoeinstellungen/Risikostufen/Risikopräferenzen

BlackRock Managed Index Portfolios (BMIPS)

Strategische Multi-Asset-Fonds unter der Verwendung von ETFs/Indexfonds

- Regelmässige Updates einschliesslich Marktkommentaren, Risiko- und Performanceanalysen sowie Handelsberichten

BlackRock Portfolio Analysis and Solutions (BPAS)

Massgeschneiderte Portfolioanalysen und ETF-/Indexfonds-Lösungen

- Zugang zum Risikomanagement des weltgrössten Vermögensverwalters durch die Aladdin®-Plattform, Portfoliokonstruktion und -optimierung auf Indexbasis, Performance- und Effizienzanalyse existierender Portfolios, Risikoanalyse und Attribution der Risikofaktoren existierender Portfolios

Pricing

Art des Pricings / Umfang / Verweis / Indikation / Rahmenbedingungen

J&K Rechtsanwälte AG

Kontaktinformationen

Adresse

J&K Rechtsanwälte AG
Kesslerstrasse 1
CH- 9000 St. Gallen

Ansprechpartner

Herr
Raphael Jaeger
+41 (0)71 220 33 11
raphael.jaeger@jk-law.ch

Herr
Tihomir Katulic
+41 (0)71 220 33 10
tihomir.katulic@jk-law.ch

Herr
Lukas Bühlmann
+41 (0)71 223 11 25
lukas.buehlmann@jk-law.ch

Webadresse

www.jk-law.ch

Branche(n)

Beratung Akquisition, Kapitalmarkt, Compliance, Legal, M&A, Risiko Management, Personaldienstleistungen und Outsourcing

Kerntätigkeit und Kompetenz

Beratung und Umsetzung regulatorischer Anforderungen, Outsourcing-Partner für Compliance- und Risiko-Funktion

Geschäftsfelder

Beratung in aufsichtsrechtlichen Fragestellungen und Unterstützung bei deren Umsetzung (FIDLEG, FINIG, AIA, QI, FATCA, MiFID II, MiFIR etc.), Outsourcing von Legal-, Compliance- und Risk-Dienstleistungen, Begleitung von Firmengründungen und damit zusammenhängenden Bewilligungen bei Aufsichtsbehörden, Beratung und Unterstützung bei Zusammenschlüssen von Vermögensverwaltern sowie der Übernahme von Kundenstämmen und Strukturierung von Nachfolgelösungen

Unternehmenshauptsitz

St. Gallen / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

3

Gründungsjahr

2014

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Trusts, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices, Banken und Privatpersonen

Botschaft für Vermögensverwalter

„Wir unterstützen Sie, Ihre Vermögensverwaltungsfirma oder Ihre Bank im Rahmen einer zeitgemässen und rechtsgenügenden Umsetzung regulatorischer Anforderungen. Durch die einmalige Kombination von finanzmarktrechtlicher Expertise, anwaltlichem Know-how und langjähriger Führungserfahrung sowie digitalen Möglichkeiten können wir für Sie massgeschneiderte Lösungen erarbeiten, welche eine effiziente und nachhaltige Erfüllung aktueller und zukünftiger regulatorischer Anforderungen ermöglichen. Ebenso sind wir spezialisiert auf Nachfolgeberatung und -lösungen, Kundenübernahmen sowie Gesellschaftsrecht.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

- Beratung und Begleitung von Finanzdienstleistern bei der Umsetzung von nationalen und internationalen regulatorischen Anforderungen
- Begleitung von Nachfolgelösungen, von Unternehmenszusammenschlüssen und von Übernahmen von Kundenstämmen
- Unterstützung von Finanzdienstleistern bei der Erlangung von aufsichtsrechtlichen Bewilligungen
- Outsourcing-Partner für die Compliance- und Risikokontroll-Funktion

Key Benefits

- Sie können frei zwischen verschiedenen Dienstleistungsangeboten wählen und diese individuell auf Sie zugeschnitten zusammenstellen;
- Sie sind jederzeit für künftige regulatorische Neuerungen und Veränderungen auf strategischer und operativer Ebene gewappnet;
- Sie haben einen verlässlichen und langfristig orientierten Partner an Ihrer Seite, der Ihre Bedürfnisse versteht und entsprechend auf Sie eingehen kann;
- Sie haben Sicherheit, dass die Umsetzung der Fragestellungen, die Sie beschäftigen, effizient und pragmatisch erfolgt.

Pricing

Grundlage für die Bemessung unseres Honorars für die Beratung und Umsetzung regulatorischer Projekte bildet der Zeitaufwand, die Komplexität der Ausgangslage und des konkreten Falles sowie die mit der Sache verbundene Verantwortung. Für grössere Projekte und Outsourcing-Dienstleistungen offerieren wir gerne eine Pauschale.

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Ausgestaltung des Vertragswerkes zu Kunden, Dienstleistern oder Banken, Übernahme von Verwaltungsratsmandaten, Tätigkeit als Notare und Urkundspersonen.

Wie treffen Sie Ihre Anlageent- scheidungen?

Die bonusrelevante Weiterbildung

Der neue CAS Asset Management

Jetzt Anmelden unter:

<https://www.hslu.ch/de-ch/wirtschaft/weiterbildung/cas/ifz/asset-management/>

KYC Spider AG

Kontaktinformationen

Adresse

KYC Spider AG
Gubelstrasse 11
CH-6300 Zug

Webadresse

www.kyc.ch

Ansprechpartner

KYC Spider AG
contact@kyc.ch
041 726 99 69

Branche(n)

Beratung Risikomanagement, Plattformbetreiber und Outsourcing

Kerntätigkeit und Kompetenz

KYC Spider wurde 2003 als Joint Venture von MME und Eurospider gegründet. So profitiert die Digital Compliance Plattform von Expertenwissen aus den Bereichen Compliance, Enhanced Due Diligence, Data Retrieval und Artificial Intelligence.

Diese einzigartige Kombination von Know-How und Technologie macht KYC Spider zu weltweit führenden KYC 4.0 Plattform

Ob Finanzintermediär, Fintech, Industrie oder Luxus-Güterhandel - KYC Spider deckt die individuellen Anforderungen an den KYC-Prozess ab und ermöglicht eine effiziente und sichere Überprüfung von Geschäftspartnern.

Geschäftsfelder

"Digital KYC" - Unser Kundenversprechen
KYC-Prozesse sind für das reibungslose Funktionieren einer globalisierten Wirtschaft von grösster Bedeutung. Auf Unternehmensseite sind hierfür aber immer mehr Ressourcen nötig. Deshalb haben wir KYC-Spider gegründet: Compliance-Verantwortliche sollen Ihre KYC- und Compliance-Prozesse möglichst einfach halten können. Aus diesem Urgedanken ist unser Credo "Reshape Compliance mit Digital KYC" entstanden. Mit der Automatisierung bestimmter KYC-Prozesse möchten wir unseren Kunden mehr Zeit und bessere Ressourcen für einen guten Compliance-Prozess geben.

Pionier im Bereich RegTech

KYC Spider ist führend in Regulatory Technology, auch bekannt als "RegTech". Wir bieten eine umfassende Lösung an, die zur Verbesserung der Regulierungsprozesse.

Unternehmenshauptsitz

Zug / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

4

Gründungsjahr

2003

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Fund Manager, Family Offices, Banken, Versicherungen und Privatkunden

Botschaft für Vermögensverwalter

„Ob Finanzintermediär, Fintech, Industrie oder Güterhandel - KYC Spider deckt die individuellen Anforderungen und erlaubt eine effiziente Überprüfung.“

Als Finanzintermediär oder direkt unterstellter Finanzintermediär (DUFI) benötigen Sie einen raschen, verlässlichen und bedürfnisgerechten Zugriff auf Compliance-relevante Informationen. KYC Spider unterstützt Sie sicher und schnell.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

KYC Spider bietet alle notwendigen Compliance Services, welche für Finanzintermediäre, Banken, aber auch für Fintechs und Industrieunternehmen relevant sind. Embargo und Sanktionsprüfungen, PEP, Crime Check und Compliance Dokumentation.

Key Benefits

Digital KYC bietet Ihnen eine einfache, intelligente und sichere Überprüfung und Identifizierung Ihrer Geschäftsbeziehungen.

Pricing

"Pay-as-you-need" Sie kaufen eine Anzahl KYC Coins mit denen Sie die verschiedenen Dienstleistungen beziehen können. Die Coins verfallen nicht und können jederzeit erhöht oder in das Folgejahr überschrieben werden. Wir bieten für jede Unternehmensgrösse und Bedarf, ein passendes Packet.

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Mit KYC Expert stehen wir Ihnen als Partner zur Seite. Wir nehmen Ihnen jene Arbeit ab, für die Sie keine Zeit haben. Unsere Fach-Experten in der KYC Compliance Factory kümmern sich so zuverlässig um Ihre Compliance-, KYC-Prozesse und -Anliegen.

LCR Services AG

Kontaktinformationen

Adresse

LCR Services AG
Othmarstrasse 8
CH-8008 Zürich

Ansprechpartner

Frau Andrea Rieger +41 (0)44 251 24 55 andrea.rieger@ lcr-services.ch	Frau Eliane Gmünder +41 (0)44 251 24 53 eliane.gmuender@ lcr-services.ch
---	--

Webadresse

www.lcr-services.ch

Branche(n)

Beratung und Consulting Compliance, Legal, Risikomanagement, Outsourcing

Kerntätigkeit und Kompetenz

Wir verfügen über jahrzehntelange Erfahrung in führenden Funktionen von Finanzdienstleistern und beraten Sie in sämtlichen rechtlichen und regulatorischen Themen des Finanzdienstleistungsrechts.

Geschäftsfelder

Beratung, Projektleitung, Interim Management, Outsourcing und Schulungen für Finanzdienstleister und verwandte Industrien

Unternehmenshauptsitz

Zürich / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

8

Gründungsjahr

2011

Zielkundschaft

Banken, externe Vermögensverwalter und IT Firmen als Zulieferer der Finanzindustrie

Botschaft für Vermögensverwalter

„Als Vermögensverwalter brauchen Sie klare Regeln und einfache Abläufe. Wir betreuen Ihre Legal & Compliance Themen, fokussiert, fundiert und effektiv.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

Unsere Dienstleistungen umfassen das Erstellen von Compliance Programmen, Reviews, Risiko- und Gap Analysen, Kontroll- und Reportingkonzepten; Rechtliche und regulatorische Beratung und Dokumentation; Beratung beim Aufbau von UVVs; Projekt- und Interim Management; Outsourcing und Schulungen

Key Benefits

Durch unsere langjährige Erfahrung als Berater von Finanzdienstleistern und der Grosszahl unserer Kunden verfügen wir über ausgezeichnete Marktkenntnissen, von denen unsere Auftraggeber profitieren können. Wir verfügen über massgeschneiderte Produkte für Vermögensverwalter, die präzise auf ihre regulatorische Situation zugeschnitten sind. Bei uns erhalten Sie Partner-Zeit.

Pricing

LCR Services AG verrechnet Dienstleistungen nach Zeitaufwand. Für definierte oder regelmässige Leistungen offerieren wir Tagesätze und Pauschalen.

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Partnerfirma von Ifinity, eine Servicegesellschaft, die Ihnen Operations and IT abnimmt.

Lexpert Partners AG

Kontaktinformationen

Adresse

Lexpert Partners AG
Poststrasse 26
CH-6300 Zug

Ansprechpartner

Herr
Elmar Meyer
+41 (0)41 723 70 00
elmar.meyer@lexexpertpartners.ch

Webadresse

www.lexexpertpartners.ch

Branche(n)

Beratung Kapitalmarkt, Compliance, Legal, M&A und Outsourcing

Kerntätigkeit und Kompetenz

Finanzmarktrecht, Bankenrecht, Kollektivanlagengesetz, Compliance, Krypto- / ICO-Compliance, ICO Transaktionen, Geldwäschereigesetzgebung (konventionell und krypto), Vertragsrecht, Gesellschafts- und Handelsrecht, M & A Transaktionen, Arbeitsrecht, Kaufrecht, FIDLEG/FINIG, Family Office Services

Geschäftsfelder

Finanzmarktrecht, Bankenrecht, Kollektivanlagengesetz, Compliance, Geldwäschereigesetzgebung, Vertragsrecht, Gesellschafts- und Handelsrecht, M & A Transaktionen, Arbeitsrecht, Kaufrecht, FIDLEG/FINIG, Family Office Services

Unternehmenshauptsitz

Zug / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

3

Gründungsjahr

2016

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Asset Manager, Fund Manager Family Offices, Banken und Privatkunden

Botschaft für Vermögensverwalter

„Wir beraten als Rechtsanwälte und Rechtsexperten mit Leidenschaft und Zuverlässigkeit Finanzdienstleister – von Banken über Vermögensverwalter, FINTECH und FINTECH Start-up's bis Family Offices. In diesem Bereich fühlen wir uns zu Hause und können echten Mehrwert generieren. Dank unseren vielfältigen, umfangreichen Erfahrungen in dieser Branche verstehen wir uns als Ihre Partner, nicht als Ihre Berater. Wir liefern Ihnen Optionen und Problemlösungen und passen diese dem jeweiligen Geschäftsrisiko an, um Ihnen eine solide Entscheidungsgrundlage zu liefern. Wir betreuen Privatkunden und Familien bei all ihren rechtlichen Fragen und Bedürfnissen in der Schweiz und – mit unserem Netzwerk und unseren Partnern – weltweit.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

Unsere Expertise umfasst bei der Beratung von Finanzdienstleistern insbesondere die folgenden Rechtsgebiete:

- Finanzmarktrecht
- Bankenrecht
- FINTECH
- Kollektivanlagengesetz
- Compliance (konventionell und krypto)
- Geldwäschereigesetzgebung (konventionell und krypto)
- Vertragsrecht
- Gesellschafts- und Handelsrecht
- M & A Transaktionen
- ICO-Strukturierung
- Arbeitsrecht
- Kaufrecht
- FIDLEG/FINIG

Als Experten für Finanzmarktrecht und Compliance bieten wir unsere konventionellen Dienstleistungen auch für den Crypto-Bereich:

- Bereitstellung eines vollständig konformen digitalen User Onboarding-Prozesses gemäss FINMA-Vorschriften
- Durchführen von initialen und laufenden Due Diligence Checks der Wallet-Adressen und der User/wirtschaftlich Berechtigten.
- Bestellung als Geldwäschereiverantwortliche für Crypto-Währungsbörsen und ICO-Emittenten
- Unterstützung von Krypto-Firmen bei regulatorischen Unterstellungen

Key Benefits

Wir sind überzeugt, dass Rechtsberatung aus mehr besteht als dem blossen Darlegen der Rechtslage. Rechtsberatung ist dann wirklich wertvoll, wenn Sie sich, Ihr Geschäft und Ihre Situation verstanden fühlen, weil Ihre Berater diese aus eigener Erfahrung kennen. Lexpert Partners AG setzt seine Experten deshalb dort ein, wo sie am besten sind – weil sie die Welt kennen, die sie beraten. Die Experten von Lexpertpartner blicken jeweils über eine langjährige Karriere als Inhouse-Legal Counsel bei Banken und Vermögensverwaltern zurück und können daher Ihre Fragen zielgenau beantworten.

Pricing

Lexpert Partners AG versucht möglichst im Vorfeld eine bindende Offerte abzugeben. Lexpert Partners AG ist überzeugt, dass die Kostensicherheit bei der Cashflowberechnung Ihrer Kunden von erheblichem Mehrwert ist. Alternativ können auch stundenbasierte Honorare vereinbart werden.

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Die Experten von Lexpert Partners AG nehmen gerne auch Verwaltungsratsmandate an, welche dem Kerngebiet ihres jeweiligen Expertenwissens entsprechen um so einen möglichst grossen Mehrwert für Ihren Klienten zu bieten.



Swiss bond trading report 2018

The evolution of bond markets and
an outside-in view on Swiss investors

Brian Mattmann

Institute of Financial Services Zug IFZ

www.hslu.ch/ifz

Sponsors

DIEM CLIENT PARTNER

Your investment advisor

SAXO
BANK

Mehr Sicherheit für Finanzdienstleister: Die Financial Lines von Liberty.

Als Schweizer Zweigniederlassung der weltweit tätigen Liberty-Versicherungsgruppe bieten wir Ihnen eine umfangreiche Palette attraktiver Versicherungslösungen – genau auf die aktuellen Bedürfnisse von Finanzdienstleistern zugeschnitten. Mit lokaler oder internationaler Ausrichtung.

Versicherte Risiken für Banken, Vermögensverwalter, Anlageberater, Fondsmanager, Private-Equity- und Venture-Capital-Gesellschaften, Hedgefonds, Versicherungs- und Rückversicherungsgesellschaften, Investmentbanken, Kreditinstitute, Börsen oder lokale Niederlassungen ausländischer Banken.

Unsere Versicherungsdeckungen für Finanzdienstleister: Vertrauensschaden, IT-Straftaten/Cyber-Risk, Berufshaftpflicht, Organhaftpflicht, Prospekthaftpflicht (IPO), Pensionskassenhaftpflicht (PTL), Accident & Health sowie Betriebs- und Produkthaftpflicht.

Sie möchten mehr über Liberty in der Schweiz und über unsere Versicherungsprodukte für die Finanzbranche erfahren? Kontaktieren Sie uns:

Liberty Specialty Markets, Lintheschergasse 19, 8001 Zürich, +41 44 285 10 00
libertyzurich@libertyglobalgroup.com, www.libertyspecialtymarkets.com



Liberty
Specialty Markets

Weltweit. Schweizweit.

Liberty ist Partner
von VQF und SVUF

V Q F



This insurance will be underwritten by Liberty Specialty Markets Europe S.à r.l. (LSME), for and on behalf of Liberty Mutual Insurance Europe Limited (LMIE), trading as Liberty Specialty Markets, a member of the Liberty Mutual Insurance Group. LSME is incorporated under the laws of the Grand Duchy of Luxembourg (registered number B216199) at 32-36 boulevard d'Avranches, L-1160 Luxembourg. LSME is supervised by the Commissariat aux Assurances and licensed by the Luxembourg Minister of Finance as an insurance and reinsurance agency. LMIE is incorporated in England (company number 1088268) at 20 Fenchurch Street, London, EC3M 3AW. LMIE is authorised by the Prudential Regulation Authority and regulated by the Financial Conduct Authority and the Prudential Regulation Authority (PRA/FCA number 202205). Tel: +44 20 3758 000

Liberty Specialty Markets

Kontaktinformationen

Adresse

Liberty Specialty Markets
Europe S.à.r.l
Lintheschergasse 19
CH-8001 Zürich

Ansprechpartner

Herr
Gion Caprez
+41 (0)44 285 10 06
gion.caprez@libertyglobalgroup.com

Webadresse

www.libertyspecialtymarkets.com

Branche(n)

Beratung Versicherungswesen

Kerntätigkeit und Kompetenz

Versicherte Risiken u.a. für Banken, Vermögensverwalter, Anlageberater, Fondsmanager, Private Equity- und Venture Capital-Gesellschaften, Hedgefonds, Versicherungs- und Rückversicherungsgesellschaften, Investmentbanken, Kreditinstitute, Börsen, lokale Niederlassungen ausländischer Banken.

Geschäftsfelder

Vertrauensschaden, IT-Straftaten/Cyber-Risk, Berufshaftpflicht, Organhaftpflicht, Prospekthaftpflicht (IPO), Pensionskassenhaftpflicht (PTL), Accident & Health sowie Betriebs- und Produkthaftpflicht

Unternehmenshauptsitz

Zürich / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

19

Gründungsjahr

2005

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Trusts, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices, Banken und Versicherungen

Botschaft für Vermögensverwalter

„Liberty ist einer der führenden Versicherer im Finanzdienstleistungsgeschäft. Wir verfügen über das Knowhow, um kreative Lösungen anzubieten, welche den spezifischen Bedürfnissen Ihrer Organisation entsprechen. Insbesondere die ergänzende, profunde Kenntnis von Liberty im Bereich der Cyber-Risiken sind für den Finanzdienstleister essentiell.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

Financial Lines: Versicherungen für Finanzdienstleister.

Key Benefits

Internationale und schweizerische Branchenkompetenz; kombinierte massgeschneiderte Versicherungsdeckungen; effiziente Schadenregulierung mit eigenem Schadenservice in der Schweiz.

Pricing

Jahresprämie auf Basis von individuellen Risikoinformationen.

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Keine Angaben.

LLB Swiss Investment AG

Kontaktinformationen

Adresse

LLB Swiss Investment AG
Claridenstrasse 20
CH-8002 Zürich

Ansprechpartner

Herr
Dominik Rutishauser
+41 (0)58 523 96 87
dominik.rutishauser@llbsswiss.ch

Webadresse

www.llbsswiss.ch

Branche(n)

Outsourcing

Kerntätigkeit und Kompetenz

Private Label Fonds Anbieter, Schweizer Fondsleitung, über 20 Jahre Erfahrung, hoch-moderne Administrationsplattform, freie Depotbankwahl, Zugriff auf Fondsdaten via App

Geschäftsfelder

Umfassende Private Label Fonds Lösungen, Administration von Wertschriftenportfolios, Vertreterfunktion in der Schweiz für ausländische Fonds

Unternehmenshauptsitz

Zürich / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

12

Gründungsjahr

1995

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices, Banken und Versicherungen

Botschaft für Vermögensverwalter

"Die LLB Swiss Investment hat sich über die letzten 20 Jahre zu der Fondsleitung schlechthin für unabhängige Vermögensverwalter entwickelt. Bei Fondsgründungen unterstützen wir diese mit einem pragmatischen und flexiblen Dienstleistungsangebot. So bieten wir unseren Kunden beispielsweise eine freie Depotbankwahl - derzeit arbeiten wir mit 5 Banken zusammen. Wir verbinden eine kompetente und persönliche Kundenbetreuung mit einer hoch-moderne Administrationsplattform."

Beschrieb Hauptdienstleistung

Wir beraten Vermögensverwalter umfassend in der Strukturierung und Umsetzung ihrer Fondsidee. LLB Swiss Investment ist dabei verantwortlich für die Projektführung bei der Fondslancierung und in der Folge für alle Fondsleitungsaufgaben inklusive Fondsbuchhaltung. Wir stehen unseren Kunden jederzeit mit Rat und Tat zur Seite. Über unsere Administrationsplattform geben wir den Vermögensverwaltern einen automatisierten Zugang zu einer Fülle von Daten und Auswertungen ihres Fonds.

Key Benefits

Grosser Erfahrungsschatz unserer langjährigen Mitarbeiter. Persönliche Betreuung. Umfangreiche Reportingmöglichkeiten. Freie Depotbankwahl. Keine Interessenskonflikte.

Pricing

Bei der Festlegung unseres Pricings berücksichtigen wir die Komplexität der Fondsstruktur, das Fondsvolumen, die Art der Vermögenswerte und die spezifischen Umstände des Vermögensverwalters. Diese Elemente bestimmen den angewandten Staffelsatz in Kombination mit einer fixen Minimalgebühr.

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Nebend der Aufsetzung und dem Unterhalt von Fonds, agiert die LLB Swiss Investment auch als Vertreter in der Schweiz für ausländische Anlagefonds. Über die LLB Gruppengesellschaft in Österreich und Liechtenstein bieten wir auch europäische Fondslösungen an.

Mercury Compliance AG

Kontaktinformationen

Adresse

Mercury Compliance AG
Bodmerstrasse 9
CH-8002 Zürich

Ansprechpartner

Herr
Patrick K. Meyer
+41 (0)44 280 05 01
patrick.meyer@
mercury.ch

Herr
Samuel Ryhner
+41 (0)44 280 05 02
samuel.ryhner@
mercury.ch

Webadresse

www.mercury.ch

Branche(n)

Beratung und Consulting Legal, Compliance, Risiko
Management

Kerntätigkeit und Kompetenz

Mercury Compliance AG ist ein führendes Anwaltsunternehmen mit Fokus Aufsichtsrecht und Compliance. Wir beraten Vermögensverwalter und andere Finanzdienstleister in sämtlichen Kernbereichen des Aufsichtsrechts und der Compliance sowie bei ausgewählten Fragen des Risikomanagements. Wir bieten unseren Kunden eine umfassende Rechtsberatung an und unterstützen sie auf strategischer, konzeptioneller und operativer Ebene. Unsere Dienstleistungen umfassen:

- Beratung bei komplexen aufsichtsrechtlichen Fragestellungen
- Übernahme der Tätigkeit der Compliance- und Risikomanagement-Funktion im Rahmen von Outsourcing-Lösungen
- Interessenvertretungen vor Aufsichtsbehörden und Gerichten
- Durchführung von internen Untersuchungen mit einem regulatorischen Kontext
- Durchführung von Schulungen zu Compliance Themen
- Erarbeitung von Reglementen und Weisungen
- Erarbeitung von branchenspezifischen Verträgen wie Vermögensverwaltungsverträge und Vertriebsverträge
- Durchführung von Legal- und Regulatory Due Diligences
- Erstellung von gutachterlichen Stellungnahmen zu aufsichtsrechtlichen Themen

Geschäftsfelder

Legal Services
Compliance Services
Risk Management Services
Outsourcing Solutions

Unternehmenshauptsitz

Zürich / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

10

Gründungsjahr

2012

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices, Banken und Versicherungen

Botschaft für Vermögensverwalter

„Wir beraten Vermögensverwalter in sämtlichen Kernbereichen des Aufsichtsrechts und der Compliance. Dabei unterstützen wir Vermögensverwalter auch auf strategischer, konzeptioneller und operativer Ebene. Wir vertreten sie vor Aufsichtsbehörden und Selbstregulierungsorganisationen und übernehmen fortlaufende Aufgaben im Rahmen von Outsourcing-Verhältnissen. Unser Ziel ist es, unseren Kunden zu komplexen Problemstellungen effiziente und verständliche Lösungen zu kompetitiven Preisen anzubieten.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

Als Anwaltsunternehmen mit Fokus Aufsichtsrecht und Compliance berät Mercury Compliance AG Vermögensverwalter und andere Finanzdienstleister in sämtlichen Kernbereichen des Aufsichtsrechts und der Compliance sowie bei ausgewählten Fragen des Risikomanagements. Dabei unterstützen wir unsere Kunden auch auf strategischer, konzeptioneller und operativer Ebene. Zudem übernehmen wir die Tätigkeit der Compliance- und Risikomanagement-Funktion im Rahmen von Outsourcing-Lösungen.

Key Benefits

- **Kompetenz:** Unser Ziel ist es, für komplexe Problemstellungen intelligente und verständliche Lösungen zu erarbeiten. Dabei berücksichtigen wir nicht nur juristische Aspekte, sondern stets auch die wirtschaftlichen Implikationen für unsere Kunden. Voraussetzung hierfür sind hoch qualifizierte und motivierte Mitarbeiter sowie eine breite Erfahrung.
- **Zuverlässigkeit:** Wir setzen uns zielorientiert und verantwortungsbewusst für Ihre Sache ein. So können Sie darauf zählen, dass wir Sie auch unter Zeitdruck und in schwierigen Situationen bei der Umsetzung Ihrer Pläne unterstützen.
- **Effizienz:** Nachhaltige Lösungen müssen praktikabel und finanziell tragbar sein. Der Wille dazu spornt uns an, unsere Dienstleistungen jederzeit in verständlicher Form und zu kompetitiven Preisen zu erbringen.

Pricing

In der Regel berechnet sich unser Honorar auf Grundlage der für die Erbringung unserer Dienstleistungen aufgewendeten Zeit und dem jeweils anwendbaren Stundensatz der involvierten Mitarbeiter. Insbesondere bei wiederkehrenden Tätigkeiten und im Rahmen von Outsourcing-Verhältnissen ist auch die Vereinbarung von Pauschalpreisen möglich. Es ist uns ein Anliegen, unseren Kunden effiziente und pragmatische Lösungen zu attraktiven Preisen anzubieten.

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Keine Angaben.

midix.com AG**Kontaktinformationen**

Adresse

midix.com AG
Weinbergstrasse 47
CH-8006 Zürich

Ansprechpartner

Herr
Markus Fankhauser
+41 (0)44 252 76 76
info@midix.com

Webadresse

www.midix.com

Branche(n)

Portfolio Management & Reporting Systeme

Kerntätigkeit und Kompetenz

langjährige Erfahrung im Finanzbereich und in der Software-Entwicklung (UNIX/Linux, Oracle, SQL, PL/SQL, Webtechnologien)

Geschäftsfelder

Portfolio Management System mit integriertem CRM, digitalem Onboarding (MiFID II Compliant), Dokumentenarchiv und Börsenauftragsverwaltung

Unternehmenshauptsitz

Zürich / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

5

Gründungsjahr

1999

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices und Banken

Botschaft für Vermögensverwalter

„Wir bieten Ihnen hohe Fachkompetenz, Zuverlässigkeit und ein etabliertes CRM/Portfolio Management System auf dem neusten Stand mit 25 voll-automatisierten Bankenschnittstellen und integriertem Robo Advisor.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

Software-Entwicklung inkl. Projektleitung, Fokus auf unser PMS "midix.finance", zeitnahe Umsetzung der Kundenanforderungen in hoher Qualität (strukturierter Entwicklungs- und Auslieferungsprozess).

Key Benefits

Seit 1999 entwickeln wir e-Banking und Portfolio Management Systeme. Durch laufende Anpassungen an die Marktbedürfnisse steht mit unserem Produkt "midix.finance" ein ausgereiftes Gesamtpaket zur Verfügung. Die Plattform kann intern oder extern betrieben werden (Software as a Service).

Pricing

Das Pricing richtet sich nach Anzahl der Benutzer, Anzahl automatisierter Bankenschnittstellen und gewählten Optionen.

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Spezialprojekte im IT und Bankenumfeld auf Anfrage.

MilleniumAssociates AG

Kontaktinformationen

Adresse

MilleniumAssociates AG
Badenerstrasse 141
CH-8004 Zürich

Ansprechpartner

Herr	Herr
Ray Soudah	Stephan Schürmann
Founder and Chairman	Managing Director
ray.soudah@	stephan.schuermann@
milleniumassociates.com	milleniumassociates.com

Webadresse

www.milleniumassociates.com

Branche(n)

Beratung Akquisition und M&A

Kerntätigkeit und Kompetenz

M&A und Corporate Finance Beratung für die Finanzdienstleistungsbranche in der Schweiz und international, vor allem in den Branchen Wealth Management, Private Banking und Asset Management.

Geschäftsfelder

Umfassende M&A (Unternehmenskäufe/-verkäufe) und Corporate Finance Beratung (inklusive Eigen- und Fremdkapitalfinanzierung), Unterstützung bei Börsengängen.

Unternehmenshauptsitz

Zürich / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

15

Gründungsjahr

2000

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices, Banken und Versicherungen

Botschaft für Vermögensverwalter

„Wir sind die erste Adresse für Vermögensverwalter, welche eine personalisierte Beratung suchen, um ihre strategischen Ziele erfolgreich zu erreichen. Unabhängig, inhabergeführt und ein starkes Expertenteam zeichnen uns aus.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

- M&A-Beratung zu Unternehmenskäufen und -verkäufen, von der Strategie bis hin zur kompletten Transaktionsstruktur
- Recherche/Vorschlag möglicher Zielunternehmen
- Prozessmanagement, Due Diligence Prüfung, Vertragsverhandlungen
- Unternehmensbewertungen und unabhängige Gutachten (Fairness Opinions)
- Unabhängige Geschäftsanalysen und Marktbewertungen

Key Benefits

Dank unserer umfangreichen internationalen Erfahrung und unseres Berater- und Partnernetzwerks können wir unsere Kunden – unabhängig von Standort und Größe des Unternehmens – bei jeder Art von verkäufer- oder käuferseitiger Transaktion unterstützen. MilleniumAssociates steht im Besitz der Partner und des Managements und ist somit in der einzigartigen Position, seine Kunden unabhängig und ohne jegliche Interessenkonflikte zu beraten und den Unternehmenswert für sie zu maximieren.

Pricing

Art des Pricings / Umfang / Verweis / Indikation / Rahmenbedingungen

NeoXam Switzerland AG

Kontaktinformationen

Adresse

NeoXam Switzerland AG
Stauffacherstr. 45
CH-8004 Zürich

Ansprechpartner

Herr
Philipp Sfeir
+41 (0)44 500 31 66
philipp.sfeir@neoxam.com

Webadresse

www.neoxam.com

Branche(n)

Beratung IT, Compliance und Risiko Management, Plattformbetreiber, Portfolio Management & Reporting Systeme

Kerntätigkeit und Kompetenz

One-Stop-Shop für Vermögensverwalter; Softwareprovider front-to-back office für kleinere und mittlere VV; modular und skalierbar; hoher Automatisierungsgrad; Data-management; Consultingdienstleistungen rings um unsere Lösungen.

Geschäftsfelder

Gesamtpaket für Vermögensverwalter: Portfoliomanagement (realtime), Ordermanagement, Cashmanagement, Riskmanagement und Compliance, Performance Attribution, NAV Berechnung und Accounting, CRM, Transfer Agent, Reconciliation, Connectivity, klassisches und digitales Reporting sowie Consulting.

Unternehmenshauptsitz

Paris / Frankreich, Zürich / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

500 (Gruppe)

Gründungsjahr

2010

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Trusts, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices, Banken und Versicherungen.

Botschaft für Vermögensverwalter

„Das NeoXam Portfolio Management System umfasst einen grossen Range von Asset Management Funktionalitäten front-to-back office mit den oben erwähnten Bereichen. Das Gesamtpaket ist modular aufgebaut, voll konfigurierbar und kann leicht an die kundenspezifischen Anforderungen angepasst werden. Es zeichnet sich durch einen hohen Automatisierungsgrad aus und entlastet den Vermögensverwalter von manuellen Tätigkeiten, wobei jederzeit die regulatorischen Anforderungen abgedeckt sind. Alle Informationen sind realtime verfügbar und können mit modernen GUI's analysiert, bearbeitet und auf den gewünschten Reports ausgedruckt werden.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

NeoXam bietet mit dem NeoXam Portfolio Management System eine speziell für kleinere und mittelgrosse Vermögensverwalter erstellte Gesamtlösung front-to-back office an. Es automatisiert alle Prozesse in den Bereichen Portfolio-, Order-, Cash- und Riskmanagement, Compliance (Pre- und Posttrade), Performance Attribution, NAV Berechnung und Accounting (auch für shadow accounting geeignet), CRM, Transfer Agent, Reconciliation und Reporting. Viele Standardschnittstellen sowie vollständige Audit Trails runden diese moderne Softwarelösung ab. Rings um unsere Lösungen bieten wir vollständige Consulting (Business und IT) und Support Services an.

Key Benefits

- Reduziert die total cost of ownership (TCO)
- Skalierbar – think big and start small
- Zentrale Datenhaltung (realtime) mit funktionspezifischen Sichten und dashboards (Portfolio-, Middle-Office-, Risk-, Compliance- und Back-Office Manager)
- Einfache Bedienung und Softwareverteilung und Unterhalt
- Kurze Implementierungsprojekte

Pricing

Das NeoXam Portfolio Management System ist modular aufgebaut und muss nicht zwingend als Gesamtpaket erworben werden. Nebst dem scope sind auch Anzahl user sowie AuM massgebend. Wir bieten umfassende Consulting- und Supportdienstleistungen an.

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Das NeoXam Portfolio Management System wird permanent weiterentwickelt und sowohl den neuen Business- wie auch regulatorischen Anforderungen angepasst. Für den Betrieb bieten wir bei Bedarf auch Hosting und Managed Services an.

Noveras Services AG

Kontaktinformationen

Adresse

Noveras Services AG
Schützengasse 4
CH-8001 Zürich

Ansprechpartner

Herr
Yves Fischli
+41 (0)44 508 47 70
yves.fischli@noveras.com

Webadresse

www.noveras.com

Branche(n)

Beratung Akquisition, Compliance, Legal,
Steuern, Outsourcing

Kerntätigkeit und Kompetenz

Tax Reporting, Voluntary Disclosure,
Cross-Border, Strategie Beratung, Projekt
Management, Portfolio Tax Cockpit, Tax
ISIN Information

Geschäftsfelder

Tax, Banking

Unternehmenshauptsitz

Zürich / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

20

Gründungsjahr

2010

Zielkundschaft

externe Vermögensverwalter, Trusts, Family Offices, Banken, Privatpersonen

Botschaft für Vermögensverwalter

„You can't do today's job with yesterday's methods and be in business tomorrow.“

Nachhaltig erfolgreiches Wealth Management mit internationalen Kunden erfordert mehr als die Anwendung von Länderpapieren und die situative Anpassung alter Geschäftsmodelle an neue regulatorische Anforderungen.

Vielmehr ist eine umfassende Neubeurteilung des Risiko-/Ertragsprofils der betreuten Märkte nötig, Fokusbereiche sind zu definieren und das Geschäftsmodell ist konsequent umzubauen. Produkt- und Dienstleistungsangebote, deren Vermarktung und der Umgang mit Kunden müssen angepasst werden. Relevantes länderspezifisches Steuerrecht muss korrekt in das neue Geschäftsmodell integriert werden.

NOVERAS hilft Ihnen als starker Partner die neuen Bedürfnisse ihrer Kunden weiterhin unabhängig erfüllen zu können.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

Wir unterstützen wie beraten Finanzinstitute in der Transformation zur versteuerten Umgebung. Dies auf strategischer Ebene wie auch in der Umsetzung. Ziel ist es unseren Kunden die nötigen Dienstleistungen zu bieten, damit diese ihre Kundschaft auch weiterhin verwalten kann. Denn nach der Offenlegung hat der Endkunde andere Bedürfnisse wie Ansprüche. Wir bieten Ihnen das nötige Wissen in der Praxis wie länderspezifische Steuerreportings (konsolidiert) und dem Portfolio Tax Cockpit (Tax Simulation), um weiterhin erfolgreich zu sein.

Key Benefits

- Professionelle, länderspezifische Betreuung internationaler Kunden
- Renditeoptimierung der Portfolios (after Tax)
- Optimierung der Profitabilität der Gesellschaft
- Erhöhtes Potential in der Kundenakquisition
- Länderspezifische Tax-Reportings (konsolidiert)

Pricing

Beratungs wie Projekt Mandate werden mit dem Kunden beprochen und je nach Aufwand, Dauer wie Komplexität offeriert werden. Das Pricing der Tax-Reportings ist abhängig der Volumen, Transaktionen, vorhandenen Schnittstellen wie der Komplexität. Unsere Kunden erhalten allgemein ein auf Sie abgestimmtes, faires wie transparentes Pricing.

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Wir bieten dem Vermögensverwalter ebenfalls die Möglichkeit das Wealth Planning an uns als Partner auszulagern. Dies jeweils mit der Betrachtungsweise nach Steuern.

ONE PM AG

Kontaktinformationen

Adresse

ONE PM AG
Seestrasse 78
CH-8703 Erlenbach

Webadresse

www.one-pm.com

Ansprechpartner

Herr
Christian Egli, CEO
christian.egli@one-pm.com

Herr

Sandro Schmidlin, Sales
+41 (0)76 376 02 13
sandro.schmidlin@one-pm.com

Branche(n)

Plattformbetreiber, Portfoliomanagement & Reporting Systeme, Outsourcing

Kerntätigkeit und Kompetenz

- CRM/KYC
- Smart Portfolio Management
- Individuelles Reporting
- Multi-Banking, unlimitierte Bankbeziehungen mittels SWIFT, EBICS und anderen Protokollen
- Schnittstellenmanagement

Geschäftsfelder

All-in-one Lösungen für Investment Manager, Connectivity-, Consolidation- & Reconciliation-Services, API- & Data-Management

Unternehmenshauptsitz

Erlenbach ZH / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

12

Gründungsjahr

2015

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices, Banken und Plattformentwickler

Botschaft für Vermögensverwalter

„ONE PM hilft Investment Managern mit einer benutzerfreundlichen all-in-one Plattform die internen Arbeitsprozesse zu optimieren. Die Applikation basiert auf modernster state-of-the-art Technologie und ist agil und skalierbar aufgesetzt, wobei IT-Security oberste Priorität hat. Als erster offizieller und geprüfter L2BA SWIFT-Partner bietet ONE PM eine sichere Verbindung zu über 10'000 Finanzinstituten weltweit. Mit ONE PM gehören unübersichtliche Tool-Landschaften mit wartungsintensiven Schnittstellen definitiv der Vergangenheit an.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

ONE PM wurde 2015 gegründet, um Innovation im Bereich Portfolio Management und Multi-Banking umzusetzen. Entstanden ist eine Komplettlösung, welche ein MiFID/FIDLEG-kompatible CRM/KYC, Portfolio-Management-Funktionalitäten, individuelle Reports sowie unlimitierte Bankenverbindungen in einem Tool vereint. Die vollständig konsolidierte und rekonsilierte Wertschriftenbuchhaltung ist zudem über eine umfassend dokumentierte Schnittstelle (API) für beliebige Applikationen, gesichert durch Multifaktorauthentisierung, abrufbar.

Key Benefits

- Skalierbare all-in-one Investment-Management-Lösung
- Sehr umfangreiche PMS Funktionalitäten und einfache Bedienbarkeit
- Individuelle und flexible Reportings
- Realtime Reconciliation Services
- Mühelose Anbindung von Banken mittels SWIFT, EBICS und anderen Protokollen

Pricing

ONE PM offeriert mit «ONE PM go!» eine vorkonfigurierte, gebrauchsfertige Portfoliomanagement & CRM Lösung ab CHF 15'000 pro Jahr (3 User, bis 3 Banken), welche in Umfang und Funktionalität nach Belieben erweiterbar ist.

Mit «ONE wealth» stehen ab dem ersten User sämtliche Funktionalitäten, unlimitierte Bankverbindungen über SWIFT sowie fast grenzenlose Freiheit in der individuellen Parametrierung zur Verfügung. Dieser Service, inklusive sämtlicher Infrastruktur und einem Admin-User, kostet CHF 20'000 pro Jahr. Dazu können Kosten für weitere User und gegebenenfalls einmalige Kosten für das Aufsetzen und eine allfällige Datenmigration anfallen. Diese müssen individuell beurteilt und entsprechend offeriert werden.

Beschrieb weitere Dienstleistungen

- Software-Integration in beliebige Umsysteme (sämtliche Daten können über eine vollständig dokumentierte Schnittstelle (API) bezogen werden)
- Integration von externen Data Feeds und Services, insbesondere Finanzmarktdaten
- End Client User Logins im Corporate Design ("White-Labeling" Prinzip)
- Consulting & Implementierung von SWIFT-, EBICS- und anderen Setups

ONEPM

IHR SCHLÜSSEL ZUR ZUKUNFT DES INVESTMENT MANAGEMENT

ONE PM liefert das Tool für Vermögensverwalter, welches alle Prozesse unter ein Dach bringt und Abläufe effizienter macht, sodass Sie sich auf Ihr Kerngeschäft fokussieren können: Ihre Kunden.



Kundenmanagement
Ein Kundenmanagement, welches zukünftige Anforderungen (MIFID II, FINING oder FIDLEG) erfüllt und alle Kundeninteraktionen aufzeichnet.



PMS
Ein Portfolio-Management-Tool mit hoher Flexibilität in der Risikomessung und dem Risikomanagement sowie einer Buchhaltung in Echtzeit.



Reporting
Eine flexible, auf Vorlagen basierende Reporting-Lösung - kreieren Sie Reportings mit wenigen Mausklicks.



Konnektivität
Neues Level der Skalierbarkeit durch unlinierte, weltweite Anbindung mittels SWIFT oder alternativen Standards (z.B. EBICS).



Sicherheit
Datenspeicherung in der Schweiz und 24/7-Überwachung Ihrer Accounts. SSL/TLS 256-Bit verschlüsselte Kommunikation.



Zugriff
Rufen Sie Ihre Daten und Dokumente von überall, jederzeit und mit jedem internetfähigen Gerät ab.



CHRISTIAN EGLI

CEO
044 542 34 80
christian.egli@one-pm.com



SANDRO SCHMIDLIN

BUSINESS DEVELOPMENT
044 542 34 81
sandro.schmidlin@one-pm.com



ONE PM AG

Seestrasse 78
8703 Erlenbach
www.one-pm.com

Machen Sie eine Finanzweiterbildung!

IFZ Konferenz

Jahrestreffen der Schweizer Vermögensverwalter

Im Juni 2020, IFZ, Zug-Rotkreuz

IFZ Fachkurs

Vermögensverwaltung

Vermögensverwaltungsfirmen professionell managen

Dauer: 10 Abendkurse, Start: 24. Oktober 2019

Certificate of Advanced Studies

CAS Gesamtbanksteuerung

Start Lehrgang: Januar 2020

IFZ Investment Blog

Aktuelles zur professionellen Vermögensberatung

blog.hslu.ch/investments

www.hslu.ch/ifz-weiterbildung, T +41 41 757 67 67, ifz@hslu.ch

PROJEKTBEGLEITUNG
REGULIERUNG
RISIKOMANAGEMENT
COMPLIANCE
SORGFALTPFLICHTEN
INTERNE KONTROLLE



the future in advisory and audit solutions®

Zunzgen/BL
Zürich

+41 (0)61 975 40 40
+41 (0)44 253 67 67

PEQsolutions.ch

PEQ GmbH

Kontaktinformationen

Adresse

PEQ GmbH
Allmendstrasse 4
CH-4455 Zunzgen

Ansprechpartner

Herr Stephan Heinimann, heinimann@peqsolutions.ch
Frau Renate Betschart, betschart@peqsolutions.ch
Frau Melanie Faccoli, faccoli@peqsolutions.ch
Telefon: +41 (0)61 975 40 40

Webadresse

www.peqsolutions.ch

Branche(n)

Beratung Compliance und Risiko Management sowie Outsourcing

Kerntätigkeit und Kompetenz

Prüfungs- und Beratungsdienstleistungen für Finanzinstitute

Geschäftsfelder

Beratung, interne Revision

Unternehmenshauptsitz

Zunzgen und Zürich / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

10

Gründungsjahr

2003

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Asset Manager und Banken

Botschaft für Vermögensverwalter

„PEQ agiert als langjähriger Sparringspartner von Vermögensverwaltern und Finanzinstituten und zeichnet sich durch die Erarbeitung von pragmatischen Lösungsansätzen insbesondere bei der Umsetzung von aufsichtsrechtlichen Regulierungen aus. Gerne begleiten wir Sie bei einer Standortbestimmung, der Vorbereitung des Bewilligungsgesuchs, bei der Beantwortung von Compliance-Fragen bis hin zur Übernahme der Compliance-Tätigkeit oder bei der Einführung eines auf Sie zugeschnittenen Risikomanagementkonzepts.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

PEQ ist auf die Erbringung von Prüfungs- und Beratungsdienstleistungen für Unternehmen in der Finanzbranche spezialisiert. Kunden schätzen

- unsere zeitnahe und unkomplizierte Unterstützung bei der Umsetzung von regulatorischen Neuerungen im Finanzmarktumfeld,
- die von uns erarbeiteten zielgerichteten Lösungen für komplexe aufsichtsrechtliche Fragestellungen,
- unsere praktische Erfahrung insbesondere in den Bereichen Compliance und Risikomanagement bei unabhängigen Vermögensverwaltern.

Key Benefits

In einer sich immer schneller verändernden Geschäftswelt orientieren wir uns stets an den Bedürfnissen unserer Kunden. Dabei sind unsere Dienstleistungen von Professionalität, Effizienz und einem hohen Qualitätsbewusstsein geprägt.

Pricing

Abrechnung nach Aufwand zu fairen Stundensätzen.

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Gleichzeitig sind wir auch kompetente Ansprechpartner in Wirtschaftsprüfungsfragen. Unser Kundennewsletter über wichtige regulatorische Neuerungen hält Sie auf dem neuesten Stand.

PricewaterhouseCoopers AG

Kontaktinformationen

Adresse PricewaterhouseCoopers AG Birchstrasse 160 CH-8050 Zürich	Ansprechpartner Herr Dr. Günther Dobrauz +41 (0)58 792 14 97 guenther.dobrauz@ ch.pwc.com	Herr Dr. Jean-Claude Spillmann +41 (0)58 792 43 94 jean-claude.spillmann@ ch.pwc.com
Webadresse www.pwc.ch	Branche(n) Beratung Akquisition, IT, Kapitalmarkt, Compliance, Legal, M&A, Risiko Management, Steuern, Personaldienstleistungen und Outsourcing	
Kerntätigkeit und Kompetenz Wirtschaftsprüfung, Steuer- und Rechtsberatung, Unternehmensberatung	Geschäftsfelder People & Organisation / Globale Märkte, Expansion / Rechtsberatung / Familien-Unternehmen und KMU / Steuerberatung / Wirtschaftsprüfung / Transaktionen / Private Wealth & Entrepreneurs / Consulting / Treuhand	
Unternehmenshauptsitz Zürich / Schweiz	Anzahl Mitarbeiter PwC Schweiz: 3'258 PwC Netzwerk: 236'235	Gründungsjahr 1998
Zielkundschaft Externe Vermögensverwalter, Trusts, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices, Banken, Versicherungen und Privatkunden		

Botschaft für Vermögensverwalter

„Die Vermögensverwaltungsindustrie befindet sich in einem fundamentalen Wandel. Altbewährte Konzepte, Strukturen und Entschädigungsmodelle werden in Frage gestellt oder gar verunmöglicht, zahlreiche neue Anforderungen kommen hinzu. Wir helfen Ihnen den Überblick zu bewahren und stellen mit einem engagierten Team aus Spezialisten unterschiedlicher Fachrichtungen sicher, dass Sie die anstehenden Herausforderungen erfolgreich und kosteneffizient meistern.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

- Beratung und Begleitung von Bewilligungsverfahren, insbesondere auch im Hinblick auf die anstehenden Gesetzesänderungen
- Regulatorische Beratung (insbesondere auch FIDLEG/FINIG, MiFID II)
- Strategische Beratung in den Bereichen Gesellschafts- und Aufsichtsrecht, Compliance und Steuern
- Erstellung, Anpassung und Überprüfung aller Arten von Verträgen und Dokumenten wie Vermögensverwaltungsverträge, Zusammenarbeitsverträge, Allgemeine Geschäftsbedingungen

Key Benefits

Sie profitieren von unserer breiten Erfahrung aus Beratung und Revision sowie unserer rechtlichen und praktischen Expertise. Wir verstehen Ihre Anliegen und sind deshalb in der Lage, effektive, auf Sie zugeschnittene Lösungen zu erarbeiten.

Pricing

Wir können Ihnen Planungssicherheit durch interessante Paket-Lösungen und Fixpreise bieten. Für nach Aufwand zu verrechnende Arbeiten offerieren wir attraktive Stundensätze.

Beschrieb weitere Dienstleistungen

PwC bietet Ihnen auch Zugang zu einem breiten Netzwerk von ausgewählten IT-Dienstleistern, welche branchenspezifische Dienstleistungen in der entsprechenden Qualität anbieten.

Primecoach AG

Kontaktinformationen

Adresse

Primecoach AG
Verenastrasse 4b
CH-8832 Wollerau

Ansprechpartner

Herr	Frau
Marco Chinni	Beatrix Jäger

Webadresse

www.primecoach.ch

Branche(n)

Beratung Risiko Management, Portfolio Management & Reporting Systeme, Outsourcing

Kerntätigkeit und Kompetenz

- Beratung Risiko Management, Portfolio Management & Reporting Systeme
- Outsourcing
- Legal & Regulatory Consulting (Zulassungsverfahren, Risikomanagement Services, Compliance Services, Regulatory Monitoring und Impact Assessment, Umsetzung regulatorischer Neuerungen, aktuelle Themen und Beratungsfelder)
- Business Consulting Services (Strategieentwicklung und -beratung, Setup und Geschäftsentwicklung, Operational Excellence, In- und Outsourcing Services / Service Provider)
- Digitalisierung

Geschäftsfelder

Consulting und Finanzdienstleistungen

Unternehmenshauptsitz

Wollerau / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

6

Gründungsjahr

2008

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Trusts, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices, Banken und Versicherungen

Botschaft für Vermögensverwalter

„Primecoach hat neue Ideen für die Finanzindustrie, insbesondere die Asset Management- und Fondsindustrie.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

Management Consulting und Coaching, Legal & Regulatory Services, Business Consulting, Übernahme Verwaltungsratsmandate, Unabhängige Beratungsgesellschaft, persönliche Beratung durch Seniors, spezialisiert und fokussiert auf die Finanzindustrie, insbesondere die Asset Management- und Fondsindustrie, Beratung in strategischen und operativen Fragestellungen, langjähriger und breiter Erfahrungsschatz, Unterstützung entlang der Wertschöpfungskette und Life-Cycle, Operating Excellence und robuste Governance stehen im Vordergrund, Primecoach bietet praxisorientierte Lösungen.

Key Benefits

- Erhöhung der Professionalität
- Sicherheit in regulatorischen Fragestellungen
- Auf- und Ausbau einer robusten Organisation inkl. Good Governance, Effiziente Prozesse, konsequente Umsetzung des Top-down-Ansatzes, Verkürzung der time-to-market
- stetiger Know-how Transfer

Pricing

- nach Aufwand zu einem festzulegenden Stunden- / Tagessatz
- Geschätze Pauschalen bei Grossprojekten

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Keine Angaben

Private Wealth Platform GmbH

Kontaktinformationen

Adresse

Private Wealth Platform GmbH
Gerechtigkeitsgasse 25
CH-8001 Zürich

Ansprechpartner

Herr
Mark Meyer
+41 (0)79 207 60 79
mark.meyer@priwp.ch

Webadresse

www.priwp.ch

Branche(n)

Beratung Risiko Management, Compliance, IT, Plattformbetreiber, Outsourcing

Kerntätigkeit und Kompetenz

- Unabhängiger, modularer One-Stop-Shop für Asset- und Portfoliomanagementdienstleistungen
- Neutrale Prozessberatung und Prozessoptimierungen sowie Start-up Beratung
- Plattformbetrieb und Outsourcing

Geschäftsfelder

- Betrieb einer flexiblen, modularen Softwarelösung/Plattform für den gesamten Abwicklungsprozess vom On-Boarding über die Beratung, der Compliance zum Reporting und Back-Office
- Compliance und Legal Unterstützung
- Risikomanagement Beratung und Unterstützung
- Middle- und Backoffice Outsourcing
- Prozessberatung und Consulting im Bereich gesamtheitliche Lösungsvaluierung

Unternehmenshauptsitz

Zürich / Schweiz

Anzahl Mitarbeiter

4

Gründungsjahr

2007

Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Asset Manager, Family Offices und Banken

Botschaft für Vermögensverwalter

„Home of Swiss Independent Asset Manager - Vermögensverwalter können sich auf ihre Kompetenzen und das Kerngeschäft konzentrieren. Die PwP kümmert sich nachhaltig um das Drumherum.“

Beschrieb Hauptdienstleistung

Die PwP fokussiert sich auf den nachhaltigen Betrieb der PwP-Plattform mittels ihrem neutralen IT- und Beratungsangebot in den beschriebenen Geschäftsfeldern sowie auf etablierte Beratungsprozesse zur Optimierung der Betriebsabläufe bei den Kunden. Ergänzen behilflich ist die PwP bei der Auswahl der idealen Wealth- oder Asset-Management Lösung, entsprechend den individuellen Bedürfnissen des Vermögensverwalters.

Key Benefits

Der UVV profitiert von 'Economies of Scale' - mehr Zeit für die Kundenbetreuung.

Pricing

Unser Preismodell ist mehrstufig ausgerichtet. Dabei richtet sich der Kostenumfang je nach Bezug der Dienstleistungsmodule.

Beschrieb weitere Dienstleistungen

Die PwP verfügt über ein weitgefächertes Netzwerk für eine unkonventionelle und umfassende Unterstützung sowie Vermittlung von Dienstleistern im internationalen Bereich.



Merkmale für den VR

-
- ```
graph TD; A(()) --- B(()) --- C(()) --- D(()) --- E(()) --- F(()) --- G(())
```
- Weiterbildung als Pflicht für eine kompetente Mitarbeit im VR
  - VR-Weiterbildung kann intern und extern erfolgen
  - Planung inkl. Zeitfenster der VR-Weiterbildung als Erfolgsfaktor
  - Erhebung der gemeinsamen und individuellen Weiterbildungsbedürfnisse
  - Einführungsprogramme als Erleichterung für neue VR-Mitglieder
  - Zusatznutzen dank eines pragmatischen Weiterbildungscontrollings
  - Aufbau und Nutzung eines persönlichen Netzwerks für den Erfahrungsaustausch

PROFIDATA

# HÜRDEN MEISTERN, KUNDEN BEGEISTERN

e-AMIS

WEALTH  
MANAGEMENT  
SYSTEM

STRATEGIEDEFINITION/-AUSFÜHRUNG

**FIDLEG UND MIFID COMPLIANCE**

WERTSCHRIFTENBUCHHALTUNG

INVESTMENT COMPLIANCE

KUNDEN-MANAGEMENT

PORTFOLIOANALYSE

REPORTING



PROFIDATA AG  
INVESTMENT MANAGEMENT SOLUTIONS

[www.profidatagroup.com](http://www.profidatagroup.com)

## Profidata AG

### Kontaktinformationen

---

**Adresse**

Profidata AG  
In der Luberzen 40  
CH-8902 Urdorf

**Ansprechpartner**

Herr  
Dr. Frank Jenner, Profidata Verkaufsleitung  
Telefon +41 (0)44 736 47 47  
sales@profidatagroup.com

**Webadresse**

[www.profidatagroup.com](http://www.profidatagroup.com)

**Branche(n)**

Beratung IT, Plattformbetreiber, Portfolio Management & Reporting Systeme, Outsourcing

**Kerntätigkeit und Kompetenz**

Entwicklung und Vertrieb von Software-Lösungen und Services für Investment und Wealth Management; Betrieb und Managed Solutions auf eigener Service Plattform

**Geschäftsfelder**

Wealth Management Lösung e-AMIS für Vermögensverwalter, Family Offices und Banken; Investment Management Lösung XENTIS für Fondsleitungen, Depotbanken, Asset Manager, Versicherungen

**Unternehmenshauptsitz**

Urdorf / Schweiz

**Anzahl Mitarbeiter**

180

**Gründungsjahr**

1985

**Zielkundschaft**

Externe Vermögensverwalter, Trusts, Asset Manager, Fund Manager, Family Office, Banken und Versicherungen

### Botschaft für Vermögensverwalter

---

„e-AMIS ist das komplette Asset-Management- und Informationssystem für die Abbildung des gesamten Anlageprozesses im Portfolio Management. Transparenz, Nachvollzug und personalisierte Beratung werden durch einen hohen Automatisierungsgrad, integrierte Risiko- und Investment-Compliance-Prüfung und interaktive Werkzeuge für das individualisierte On-Boarding von Kunden ermöglicht. e-AMIS bietet weitestgehende Unterstützung der FIDLEG-Verhaltensregeln wie auch der MiFID II Vorgaben.“

### Beschrieb Hauptdienstleistung

---

e-AMIS ist die Wealth-Management-Lösung für den modularen oder integrierten Einsatz von Front-to-Back. Vermögensverwaltungen, Family Offices und Banken schätzen das umfassende Funktionsangebot bei der gleichzeitig einfachen und intuitiven Bedienung des Systems. e-AMIS fördert die Qualität und Effizienz der Beratung, womit eine optimale Betreuung der Kunden erzielt wird. Die Funktionalität deckt den gesamten Investitionsprozess ab von Portfolioanalyse, Strategiedefinition, Strategieausführung mit Order Management, Pre- und Post-Trade-Compliance-Prüfung, bis Verbuchung und Reporting. Das System erlaubt einen Mix aller Asset Klassen (auch nicht-liquide Assets), beliebige Konsolidierung auch über komplexe Beteiligungsstrukturen, die Bewertung in allen gewünschten Währungen und Auswertungen für aktuelle oder auch historische Zeitperioden. Die mächtigen Analysefunktionen erlauben Strukturauswertungen für beliebige Sektoren, auf Wunsch inkl. Fondsdurchrechnung, Performance-rechnung bis auf Positionsebene, Attribution, Kontribution, Risikokennzahlen wie Value-at-Risk. Das integrierte CRM-Modul enthält Prospect-Management, Kundenklassifizierung und -profilierung mit Ermittlung der geeigneten Anlagestrategie, Anlagevorschläge, On-Boarding, Dokumentenablage und Journal-Funktionen.

**Key Benefits**

- Kompletter Investment Prozess inkl. Kundenreporting in einem System
- FIDLEG und MiFID II Compliance
- Konsolidierung von Vermögen über mehrere Depotbanken
- Integriertes CRM-Modul für On-Boarding, Profilierung, Dokumentenablage
- Datenaustausch über automatische Schnittstellen

**Pricing**

Das Preismodell basiert auf einer jährlich wiederkehrenden Gebühr, mit welcher Nutzung und Wartung abgegolten werden. Hierfür erhält der Kunde ein umfangreiches Basispaket (komplettes Portfolio-Management mit Portfoliobau, alle Analysemöglichkeiten sowie das CRM-Modul), welches auf Wunsch mit vielfältigen optionalen Modulen ergänzt werden kann (z.B. Gebührenberechnung, Kostentransparenz-Reporting).

**Beschrieb weitere Dienstleistungen**

---

Profidata bietet seinen e-AMIS-Kunden auch den IT-Betrieb als SaaS (Software as a Service) auf der eigenen Service Plattform in der Schweiz an.

## Reuss Private Group AG

### Kontaktinformationen

---

**Adresse**

Reuss Private Group AG  
Höh-Rohnenweg 31  
CH-8832 Wilen bei Wollerau

**Ansprechpartner**

|                                                                              |                                                                              |
|------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| Herr<br>Felix Brem<br>+41 (0)55 214 22 00<br>felix.brem@<br>reussprivate.com | Herr<br>Roman Neff<br>+41 (0)56 511 41 08<br>roman.neff@<br>reussprivate.com |
|------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|

Herr  
Frank Mennuni  
+41 (0) 56 511 41 07  
frank.mennuni@reussprivate.com

**Webadresse**

[www.reussprivategroup.com](http://www.reussprivategroup.com)

**Branche(n)**

Beratung Akquisition, IT, Kapitalmarkt, Compliance, Legal, M&A, Risiko Management, Plattformbetreiber, Portfolio Management & Reporting Systeme und Outsourcing

**Kerntätigkeit und Kompetenz**

Anlageberatung, Asset Management für internationale Privatkunden und Family Offices, IT-Dienstleister, Compliance Services, Haftungsdach-Provider

**Geschäftsfelder**

Vermögensverwaltung, Family Office Services, Compliance, IT-Services, Haftungsdach-Dienstleistungen

**Unternehmenshauptsitz**

Freienbach / Schweiz

**Anzahl Mitarbeiter**

140

**Gründungsjahr**

2001

**Zielkundschaft**

Externe Vermögensverwalter, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices und Privatkunden

### Botschaft für Vermögensverwalter

---

„Der bevorstehende Umbau der Finanzmarktregulierung stellt Vermögensverwalter vor eine grosse Herausforderung. Um die Veränderungen als Chance zu nutzen kommt es auf die richtigen Weichenstellungen an. Das eigene Geschäftsmodell muss zukunftsfähig gemacht werden.“

### Beschrieb Hauptdienstleistung

---

Reuss Private ist als IT-Dienstleister, Outsourcing-Partner und unabhängiger Asset Manager auf die anspruchsvollen Belange von Vermögensverwaltern spezialisiert. Beaufsichtigt von der FINMA und lizenziert als Effektenhändler bieten wir massgeschneiderte Lösungen für Compliance, Risk Management, IT und Administration im Middle- und Backoffice an. Bei der individuellen Umsetzung - je nach Zielsetzung mit oder ohne eigene Lizenz - profitieren Sie von einer Beratung auf Augenhöhe. Ein länderübergreifendes Netzwerk mit Spezialisten für Finanzmarktregulierung und Kapitalmarktrecht in der Schweiz, Deutschland und Liechtenstein unterstützt Sie beim Inland- wie auch Cross-Border-Geschäft. Die Finanzmarktregulierung antizipieren wir mit IT-Lösungen, die zukünftig geforderte Standards bereits abbilden sowie effizient und rechtssicher umsetzen.

**Key Benefits**

- Ausbau der Einkaufsmacht durch Anbindung und Zusammenschlüsse
- Multibanken-Plattformen
- CRM-Tool mit Kundengesamtengagement und Ticketsystem
- Mandatsplattform für Fonds, Pensionskassen und Stiftungen
- Family-Office-Services
- Cross-Border-Expertise mit Marktzugang und Vermögensverwalterlizenzen im EU- und EWR-Raum

**Pricing**

Abhängig vom Modell; Partnermodell: Formelbasierte Entlohnung, Anbindungsmodell: Revenue Sharing

**Beschrieb weitere Dienstleistungen**

---

In Zusammenarbeit mit change compliance GmbH bieten wir im Rahmen der Reuss Private Academy vier Kurse an:

- Compliance Professional Finance "Foundation Level" (mit optionalem SAQ-Zertifikat)
- Compliance Professional Finance "Expert Level" (mit optionalem SAQ-Zertifikat)
- Recht für Vermögensverwalter
- Geldwäschereibekämpfung

## Simplewealth AG

### Kontaktinformationen

---

**Adresse**

Simplewealth AG  
Uetlibergstrasse 38  
CH-8045 Zurich

**Ansprechpartner**

Herr  
Jeremy Cohen  
+41 (0)76 331 62 56  
jeremy@simplewealth.ch

**Webadresse**

[www.simplewealth.ch](http://www.simplewealth.ch)

**Branche(n)**

Beratung IT, Personaldienstleistungen,  
Plattformbetreiber, Portfolio Management  
& Reporting Systeme und Outsourcing

**Kerntätigkeit und Kompetenz**

Our core competence: making complicated connections (to banks, PMS, CRM, etc.) simple and easy to use. No more copy paste from excel or 100s of paper sheets lying around.

**Geschäftsfelder**

Performance reporting, Client metrics, Reference Data, Client data protection

**Unternehmenshauptsitz**

Zürich / Schweiz

**Anzahl Mitarbeiter**

5

**Gründungs-**

**jahr**  
2015

**Zielkundschaft**

Externe Vermögensverwalter, Family Offices und Privatkunden

### Botschaft für Vermögensverwalter

---

„Aggregate your custodians in one click - no more excel copy paste. Reconciliation and oversight of your custodian partners in one glance.“

### Beschrieb Hauptdienstleistung

---

Independent Asset Managers, family offices and institutions of all sizes can use Simplewealth in different ways. You can report across custodians and show good looking summaries. A powerful and innovative feature set built for wealth managers by wealth managers.

**Key Benefits**

Saving time, effort, reducing manual errors. Spending more time with clients and less on reporting and consolidating.

**Pricing**

Setup fee + monthly fee based on number of modules / custodians.

### Beschrieb weitere Dienstleistungen

---

We also offer online dashboard for clients to see their investments in real time.

# Ihr Kompetenzzentrum für zukunftsorientiertes Outsourcing für Vermögensverwalter und Privatbanken



Vermögensverwalter und Privatbanken profitieren bei uns von einem innovativen Angebotsportfolio aus einer Hand. Dank unserer Services können Sie sich auf Ihr eigentliches Kerngeschäft und Ihre strategischen Projekte fokussieren.

## Wir bieten

- Modulares Teil- & Full-Outsourcing (ASP/SaaS & BPO)
- Spezialisierte Applikationen für Privatbanken und Vermögensverwalter (z.B. MyWebDepot)
- Umfassende Beratung und Dienstleistungen für den IT-Betrieb (AM/ITO)
- Street Side & Compliance Services (nur für Banken)

## Ihre Vorteile

- ✓ Zuverlässiger Partner mit langjähriger Outsourcing-Erfahrung
- ✓ Starke Community, grosse Kundenbasis, hoher Investitionsschutz
- ✓ Unterstützung bei der Digitalisierung
- ✓ Alle Systeme und Daten in der Schweiz
- ✓ Alles aus einer Hand – ein Vertragspartner

# Wenn Professionalität entscheidet: MyWebDepot

## Die zukunftsorientierte, hybride Gesamtlösung für Vermögensverwalter

Der fortschreitenden Digitalisierung gewachsen sein, regulatorische Anforderungen meistern und Ihren Kunden darüber hinaus attraktive Dienstleistungen anbieten: Unsere hochmoderne Gesamtlösung MyWebDepot ermöglicht Vermögensverwaltern und Finanzgesellschaften all das – und noch mehr. Und das für über 2.500 Anwender.



Grosse, etablierte  
Community im  
Finanzmarkt



Ganzheitliche  
Web-Lösung als  
Solution-as-a-Service



Voller Funktions-  
umfang, inkl. regulato-  
rischer Anforderungen



Integriertes Vertrags-  
management mit elek-  
tronischer Unterschrift



Höchstes STP dank  
automatisierten  
Bankenschnittstellen

## SOBACO Solutions AG

### Kontaktinformationen

---

**Adresse**

SOBACO Solutions AG  
Wiesenstrasse 15  
CH-8952 Schlieren

**Ansprechpartner**

Herr  
Peter Haist  
CEO

+41 (0)44 355 11 11  
peter.haist@  
sobaco.ch

Herr  
Roberto Soglia  
Head of Sales  
& Marketing  
+41 (0)44 355 11 11  
roberto.soglia@  
sobaco.ch

**Webadresse**

[www.sobaco-incore.com](http://www.sobaco-incore.com)

**Branche(n)**

Beratung IT, Compliance, Plattformbetreiber, Portfolio Management & Reporting Systeme und Outsourcing

**Kerntätigkeit und Kompetenz**

Das Kompetenzzentrum für zukunftsorientierte Outsourcing- und IT-Services der Finanzindustrie.

Seit über 30 Jahren setzen Kunden auf unsere professionellen Betriebs-, Beratungs- und Projekt-Dienstleistungen. Eine grosse Community aus Banken, Vermögensverwaltern und anderen Finanzdienstleistern setzt auf die Private Cloud von SOBACO und InCore und hat ihre Street Side, Back Office, IT-Lösungen und IT-Services ausgelagert. Mit unseren konzentrierten Kompetenzen setzen wir uns täglich für einen hoch professionellen und stabilen Betrieb für unsere Kunden ein. Parallel dazu suchen wir laufend innovative Lösungen, um unsere Kunden in eine erfolgreiche Zukunft zu begleiten.

**Geschäftsfelder**

Gesamtlösungen für die Vermögensverwaltungen, Banken und Finanzdienstleister mit Full- oder Teil-Outsourcing.

Die Geschäftsfelder der SOBACO-Gruppe sind modular nutzbar und beinhalten: IT-Systemlösungen, IT-Betrieb (ASP), Business Process Outsourcing (BPO), Compliance, Street Side Services für Banken, Business Consulting und Projektmanagement mit Implementierung von Gesamtlösungen oder Teilprojekten.

**Unternehmenshauptsitz**

Zürich / Schweiz

**# Mitarbeiter**

100

**Gründungsjahr**

1984

**Zielkundschaft**

Externe Vermögensverwalter, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices und Privatkunden

### Botschaft für Vermögensverwalter

---

**Vermögensverwaltung**

„Als Vermögensverwalter stehen Sie vor der Entscheidung, wie Sie die Herausforderungen der Digitalisierung und regulatorische Anforderungen meistern und Ihren Kunden weiter attraktive Dienstleistungen anbieten können. Mit MyWebDepot bieten wir Ihnen die ideale Lösung für Ihre professionellen Dienstleistungen. MyWebDepot ist ein zukunftsgerichtetes Framework, welches umfassende Funktionalitäten bereits beinhaltet und auch offen ist für die Einbindung bestehender oder künftiger Lösungen von Drittanbietern. Täglich aktualisieren und überprüfen wir Ihre Transaktionsdaten und bewerten Ihre Positionen. So können Sie sich auf die Bewirtschaftung Ihrer Kunden mit unserem effizienten System konzentrieren. Dank unserer webbasierten Lösung können Sie Ihren Kunden Zugriff auf ihre Daten gewähren und sich digital mit ihnen austauschen.“

## Beschrieb Hauptdienstleistung

---

Unsere innovative Lösung MyWebDepot begleitet Sie im Life-Cycle der Vermögensverwaltung. Damit Sie sich nicht um IT und Betriebsaspekte kümmern müssen, betreibt SOBACO MyWebDepot in redundanten, hoch sicheren Rechenzentren (ASP) und aktualisiert und prüft Ihre Daten täglich. Sie und Ihre Kunden können via Web-Service direkt auf MyWebDepot zugreifen. Die Produkthauptmerkmale sind:

- Geführter Kundenonboarding Prozess mit Kundendatenpflege und CRM
- Vertrags- und Formularmanagement mit elektronischer Unterschrift
- Vermögensverwaltung mit Überwachung der Asset Allocation
- Benchmarks und Risikokennzahlen, sowie Umschichtungen mit Auftragsgenerierung
- Vermögensauszüge, Auswertungen, automatisch generierte Factsheets
- MIFID II compliant Beratungsprozess
- Fond Management, Reporting und Benchmarks
- Unterstützung der Compliance Überwachung

### Key Benefits

MyWebDepot unterstützt den Vermögensverwalter bei der Umsetzung seiner verschiedenen Strategien mit einer Vielzahl integrierter Funktionalitäten. Unsere Lösung zielt auf die Schaffung von Mehrwerten für den Vermögensverwalter und seine Kunden, dank einen hohen Automatisierungsgrad, Transparenz und Professionalität. Unsere USP's sind:

- Umfassendes Dienstleistungsangebot
- Konzentrierte Kompetenzen und Erfahrungen
- Sicherheit dank stabilem Betrieb
- Innovative Lösungen für komplexe Anforderungen
- Alles aus einer Hand

### Pricing

MyWebDepot wird ausschliesslich als Software/Solutions-as-a-Service angeboten.

Die Betriebskosten beinhalten die Nutzung und Wartung der Softwarelösung, die Bereitstellung und den Betrieb der IT-Infrastruktur, die Aktualisierung und Überprüfung der gelieferten Transaktions- und Positionsdaten.

Die preisliche Gestaltung richtet sich nach der Nutzung der gewünschten Services und deren Umfang. Die bestimmenden Merkmale für den Umfang sind: Anzahl Mitarbeiter, Kunden, Depotstellen, sowie AuM.

Die einmaligen Projektkosten setzen sich aus einer Aufschaltgebühr und den Aufwendungen zur gewünschten Individualisierung zusammen.

Die Architektur von MyWebDepot und unserer bestehenden IT-Infrastruktur erlauben uns kosteneffiziente Projekte und einen kosteneffizienten Betrieb.

## Beschrieb weitere Dienstleistungen

---

Als Vermögensverwalter profitieren Sie zusätzlich aus unseren laufend aktualisierten Investitionen und Erfahrungen im Privat Banking. Die Dienstleistungen der SOBACO-Gruppe umfassen:

- IT Outsourcing
- ASP - Application Service Providing
- Application Management & Operation
- BPO - Business Process Outsourcing
- Compliance Services
- Street Side Services
- Business Consulting & Projekte

## SWA Swiss Auditors AG

### Kontaktinformationen

---

**Adresse**

SWA Swiss Auditors AG  
Bahnhofstrasse 3  
CH-8808 Pfäffikon SZ

**Ansprechpartner**

Herr  
Rolf Duss  
+41 (0)55 415 54 70  
rolf.duss@swa-audit.ch

**Webadresse**

[www.swa-audit.ch](http://www.swa-audit.ch)

**Branche(n)**

Beratung Compliance, Risiko Management, Steuern und Outsourcing

**Kerntätigkeit und Kompetenz**

Wirtschaftsprüfung und Beratung von Vermögensverwaltern, Trusts, Banken und Effektenhändlern

**Geschäftsfelder**

- Prüfung von Unternehmen im Finanzbereich
- Regulatorische Beratungen, Begleitung bzgl. FIDLEG/FINIG, Aufsetzen von Reglementen und Weisungen
- Vertretung gegenüber Aufsichtsbehörden, Aufsichtsorganisationen und SROs
- Compliance-Dienstleistungen
- Untersuchungen und Gutachten
- Schulungen

**Unternehmenshauptsitz**

Pfäffikon SZ / Schweiz

**Anzahl Mitarbeiter**

10

**Gründungsjahr**

2004

**Zielkundschaft**

Externe Vermögensverwalter, Trusts, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices und Banken

### Botschaft für Vermögensverwalter

---

„Als Prüfgesellschaft für Vermögensverwalter sind wir auf Ihre Anforderungen spezialisiert. Wir unterstützen Sie kompetent, erfahren und kundenorientiert, von KMU zu KMU.“

### Beschrieb Hauptdienstleistung

---

- Revisionen von Jahresrechnungen gemäss OR und den Finanzmarktgesetzen
- Aufsichtsrechtliche Prüfungen gemäss den Finanzmarktgesetzen
- Prüfungen gemäss Vorgaben von SROs (GwG, Standesregeln)
- Bewilligungs- und Spezialprüfungen
- Sonderuntersuchungen, Abklärungen, Gutachten
- Outsourcing Lösungen für die Compliance-Funktion (inkl. Gw-Fachstelle), Risikokontrolle sowie Interne Revision
- Beratungen in den Bereichen Aufbau- und Ablauforganisation, IKS, Erstellen von Weisungen, MIS
- Beratung bei Übernahmen, Due Diligence, Nachfolgeplanungen
- Regulatorische Beratungen (FIDLEG/FINIG, MiFID), Verkehr mit Aufsichtsbehörden bei Bewilligungsanträgen
- Beratungen im Steuerbereich
- Schulungen

**Key Benefits**

Langjährige Erfahrung in der Prüfung und Beratung von Vermögensverwaltern. Wir verfügen über ein grosses Netzwerk mit sehr guten Beziehungen zu den Aufsichtsbehörden. Umfassender Service aus einer Hand im Beratungsbereich. Aktuelles Know-how über die gesetzlichen Entwicklungen, insbesondere FIDLEG/FINIG.

**Pricing**

Als KMU mit Ausrichtung auf KMU im Vermögensverwaltungsgeschäft legen wir unseren Fokus auf massgeschneiderte und effiziente Lösungen. Aufgrund unserer schlanken Kostenstruktur können wir unsere Leistungen sehr kompetitiv anbieten.

**Beschrieb weitere Dienstleistungen**

Wir sind ein Unternehmen der Mattig Gruppe. Unseren Kunden stehen über 100 erfahrene Wirtschaftsprüfer, Compliance-Fachleute, Anwälte, Steuerexperten, Treuhand- und Immobilienexperten und IT-Fachleute zur Verfügung.

**SWA Swiss Auditors****Kompetent, erfahren  
und kundenorientiert**

FINIG und FIDLEG sowie die geänderten Bestimmungen zur Geldwäscherei stellen neue Anforderungen an unabhängige Vermögensverwalter. Wer kollektive Kapitalanlagen verwaltet, braucht unter Umständen neu eine Bewilligung der FINMA.

Als anerkannte Prüfgesellschaft für Vermögensverwalter, Gesellschaften im Bereich der kollektiven Kapitalanlagen sowie für Banken und Effektenhändler sind wir mit allen zukünftigen Anforderungen vertraut. Und stehen Ihnen bei den notwendigen Anpassungen beratend zur Seite. Kompetent, erfahren und kundenorientiert. Wir sind Ihre Prüfgesellschaft mit Zusatznutzen.

Kontaktieren Sie uns für eine unverbindliche Offerte für Ihre Prüfung. Wir sind für Sie da – von KMU zu KMU.

**SWA Swiss Auditors AG**

Bahnhofstrasse 3, 8808 Pfäffikon SZ, T 055 415 54 70  
info@swa-audit.ch, [www.swa-audit.ch](http://www.swa-audit.ch)



Alle Informationen zu  
FIDLEG und FINIG auf  
[www.swa-audit.ch](http://www.swa-audit.ch)

## Swiss Fund Platform AG

### Kontaktinformationen

---

**Adresse**

Swiss Fund Platform AG  
Mainaustrasse 21  
CH-8008 Zürich

**Ansprechpartner**

Herr  
Urs Keller  
+41 (0)44 218 50 84  
urs.keller@swissfundplatform.ch

**Webadresse**

[www.swissfundplatform.ch](http://www.swissfundplatform.ch)

**Branche(n)**

Plattformbetreiber und Outsourcing

**Kerntätigkeit und Kompetenz**

Unabhängige Marketing- und Vertriebsplattform für in- und ausländische Finanzprodukteanbieter / Kostengünstiges Research für Vermögensverwalter

**Geschäftsfelder**

Marketing und Vertrieb von Finanzdienstleistungen und -produkten

**Unternehmenshauptsitz**

Zürich / Schweiz

**Anzahl Mitarbeiter**

5

**Gründungsjahr**

2011

**Zielkundschaft**

Externe Vermögensverwalter, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices, Banken, Versicherungen

### Botschaft für Vermögensverwalter

---

„Als Vertriebspartner profitieren Sie von einem effizienten und kostengünstigen Marketing für Ihre Firma und erhöhen somit ihre Präsenz im Markt.“

### Beschrieb Hauptdienstleistung

---

Wir bezwecken den Vertrieb in- und ausländischer kollektiver Kapitalanlagen sowie eine zentrale Plattform für das Inkasso von Bestandespflegekommissionen zu betreiben. Letztgenanntes insbesondere für in der Schweiz tätige unabhängige Vermögensverwalter sowie weitere qualifizierte Anleger, welche Bestände von kollektiven Kapitalanlagen halten. Daneben erbringen wir weitere Dienstleistungen in den Bereichen der Finanz-, Vermögens- und Unternehmensberatung sowie den Vertrieb von Finanzdienstleistungen und Finanzprodukten aller Art. Im Weiteren betreiben wir eine interaktive Werbepattform für Finanzdienstleister, insbesondere Fondsanbieter und Vermögensverwalter.

**Key Benefits**

- Zugang zu attraktiven Finanz- und Fondsprodukten
- Transparenzerhöhung
- MiFID II konform
- kostengünstiges Fondsresearch
- Bereitstellung von Basisinformationen der Produkte
- Mehr Zeit für individuelle Kundenbetreuung

**Pricing**

Jährliche Gebühren, keine Zusatzkosten: [www.swissfundplatform.ch/de/services](http://www.swissfundplatform.ch/de/services)

### Beschrieb weitere Dienstleistungen

---

- Wir organisieren Roadshows, interne und externe Präsentationen (Frühstückspräsentationen, Mittagspräsentationen usw.)
- Bereitstellung von Produkteideen
- Inkasso von Bestandeskommissionen

[illegible]

```
graph TD; A(()) --- B(()) --- C(()) --- D(()) --- E(()) --- F(()) --- G(())
```

- Vielfalt der Entschädigungsmodelle bei KMU – zweckmässige Lösungen gesucht
- Entschädigungsmodelle sollen einfach, pragmatisch und nachvollziehbar sein
- Entschädigung muss Zeitaufwand und Funktion im VR berücksichtigen
- Die Schweizer KMU bevorzugen Modelle mit pauschalen Entschädigungen
- Die Entschädigungen von KMU-VR werden massvoll festgelegt
- Die Entschädigungsmodelle sollen von Zeit zu Zeit überprüft werden
- Transparenz der Entschädigungen wird auch bei nicht-kotierten Firmen wichtiger

Transparenz der Entschädigungen wird auch bei nicht-kotierten Firmen wichtiger

**SWISSPARTNERS CORPORATE AG**

**Legal, Regulatory & Compliance**

**Daten- und Prozessmanagement**

**IT und Applikationsbetrieb**

**Marketing & Eventmanagement**

**Finanzen**

**Human Resources**

## swisspartners Corporate AG

### Kontaktinformationen

---

**Adresse**

swisspartners Corporate AG  
Am Schanzengraben 23  
CH-8002 Zürich

**Ansprechpartner**

Herr  
Kristian Bader  
+41 (0)58 200 0721  
kristian.bader@  
swisspartners.com

Herr  
Marc Sahli  
+41 (0)58 200 0605  
marc.sahli@  
swisspartners.com

Herr  
Thomas Kostkiewicz  
+41 (0)58 200 0651  
thomas.kostkiewicz@  
swisspartners.com

**Webadresse**

[www.swisspartners.com/dienstleistungen/swisspartners-operations/](http://www.swisspartners.com/dienstleistungen/swisspartners-operations/)

**Branche(n)**

Beratung Akquisition, IT, Kapitalmarkt, Compliance, Legal, M&A, Risiko Management, Steuern, Versicherungswesen, Plattformbetreiber, Portfolio Management & Reporting Systeme und Outsourcing

**Kerntätigkeit und Kompetenz**

Infrastruktur- und Supportfirma für Unternehmen in der Finanzindustrie

**Geschäftsfelder**

Compliance, Legal & Regulatory Advice, Risk Management, Daten- & Prozessmanagement, Informatik & Applikationsbetrieb, Marketing & Eventmanagement, Finanzen und Buchhaltung

**Unternehmenshauptsitz**

Zürich / Schweiz

**Anzahl Mitarbeiter**

20

**Gründungsjahr**

2016

**Zielkundschaft**

Externe Vermögensverwalter, Trusts, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices, Banken und Versicherungen

### Botschaft für Vermögensverwalter

---

„Kernkompetenz sind diejenigen Tätigkeiten, durch die sich kein Finanzdienstleister bei seinen Endkunden differenzieren kann. Prozesse in der regulatorisch vorgegebenen Qualität effizient ausführen. Einsatz von kosteneffizienter Standardsoftware. Ausnutzen von Synergiepotential aller Kunden zusammen.“

### Beschrieb Hauptdienstleistung

---

swisspartners Corporate AG bedient Finanzdienstleister mit Schweizer, Europäischem und Amerikanischem ("SEC") Passport in den regulatorisch notwendigen Prozessen. Dazu gehören KYC, Kunden-Risikoprofil, Suitability & Appropriateness, Order- und Investment Procedures gemäss MiFID II, Compliance, Risk Management, etc.

**Key Benefits**

Die Mitarbeitenden der swisspartners Corporate AG wissen, von was sie sprechen. Als Operations Unit der swisspartners Gruppe sind sie täglich in das Geschäft mit Vermögensverwaltern, Treuhändern und Banken involviert. Vermögensverwalter profitieren von Praxiserfahrung und -wissen über die Schweizerische, die Europäische und die Amerikanische Regulation. Zudem kann swisspartners Corporate AG einen EU-Passport organisieren.

**Pricing**

swisspartners Corporate AG gestaltet ihr Pricing grundsätzlich individuell, abhängig von der Situation des Vermögensverwalters. Dabei spielen insbesondere die Anzahl Länder bei den Kundendomizilen, die Anzahl Bankbeziehungen sowie die regulatorischen Anforderungen (z.b. Crossborder) eine Rolle. Technologische Basis bilden die Applikationen PM1/ Expersoft sowie Next/Multisupport. Die Lizenzen sind im Pricing mit enthalten.

**Beschrieb weitere Dienstleistungen**

---

Die swisspartners Corporate AG bietet neben regulatorischen und Compliance-Dienstleistungen auch Services aus den Bereichen Legal, Marketing und Eventmanagement, Finanzen und Buchhaltung sowie Human Resources an.

## The Blue Finance GmbH

### Kontaktinformationen

---

**Adresse**

The Blue Finance GmbH  
Sinserstrasse 2  
CH-6330 Cham

**Ansprechpartner**

Herr  
Arno Grüter  
+41 (0)41 211 24 24  
grueter@thebluefinance.ch

**Webadresse**

[www.thebluefinance.ch](http://www.thebluefinance.ch)

**Branche(n)**

Beratung Medien & PR sowie M&A

**Kerntätigkeit und Kompetenz**

The Blue Finance ist der auf EAMs spezialisierte und praxisorientierte Business Consultant in der Deutschschweiz. Mit unseren "Business Challenger Packages" prüfen und "challengen" erfahrene EAM-Profis unsere Kunden, damit sie bezüglich Strategie, Prozessen und Public Relations fit für die Zukunft sind.

**Geschäftsfelder**

Unternehmens- und Kommunikationsberatung für Finanzdienstleister

**Unternehmenshauptsitz**

Cham / Schweiz

**Anzahl Mitarbeiter**

1

**Gründungsjahr**

2018

**Zielkundschaft**

Externe Vermögensverwalter, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices und Banken

### Botschaft für Vermögensverwalter

---

„Sind Sie fit für die Zukunft? Wirklich? Sind Ihre Strategie, die Prozesse und das Erscheinungsbild klar und differenzierend definiert? Lassen Sie sich "challengen". Mit seiner grossen praktischen Erfahrung bietet Ihnen The Blue Finance eine umfassende und ehrliche Aussensicht auf diese wichtigen betriebswirtschaftlichen Fragestellungen.“

### Beschrieb Hauptdienstleistung

---

Viele Vermögensverwalter stehen vor der Frage: Mit welcher Strategie und Positionierung wird die Zukunft angepackt? Zusammen mit spezialisierten Partnern unterziehen wir EAMs einem strategischen, operativen und kommunikativen "Health Check", weil nur mit einer klaren, sich von der Konkurrenz differenzierenden Strategie, höchst effizienten Prozessen sowie einer professionellen Erscheinung kann man in Zeiten von erodierenden Margen erfolgreich sein.

**Key Benefits**

Klare Positionierung am Markt, effizienter Betrieb, professionelles Erscheinungsbild, aktive Kommunikation, erfahrene EAM- und Consulting-Profis als Sparring Partner

**Pricing**

Stunden- oder Pauschalhonorar auf Anfrage

### Beschrieb weitere Dienstleistungen

---

Kommunikationsberatung für Finanzdienstleister, professionelle und publikumsgerechte Moderationen von Anlässen.

## theScreener Investor Services AG

### Kontaktinformationen

---

**Adresse**

theScreener Investor Services AG  
Zugerbergstrasse 12  
CH-6300 Zug

**Ansprechpartner**

Herr  
Roland Walter  
+41 (0)41 727 08 82  
walter@thescreener.com

**Webadresse**

[www.thescreener.com](http://www.thescreener.com)

**Branche(n)**

Beratung Compliance und Risiko Management,  
Plattformbetreiber und Portfolio Management &  
Reporting Systeme, Outsourcing

**Kerntätigkeit und Kompetenz**

Unabhängiger Anbieter von Research  
Dienstleistungen und Lösungen

**Geschäftsfelder**

Research Dienstleistungen und Lösungen für  
Vermögensverwaltung, Private Banking und Digital-/Online-/Mobile-Banking & -Brokerage

**Unternehmenshauptsitz**

Zug / Schweiz

**Anzahl Mitarbeiter**

30

**Gründungsjahr**

2000

**Zielkundschaft**

Externe Vermögensverwalter, Trusts, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices und Banken

### Botschaft für Vermögensverwalter

---

„Für alle, die den schwierigen Spagat zwischen Kundenbedürfnissen und Erfüllung der gesetzlichen Auflagen erfolgreich meistern wollen, stellt theScreener ein attraktives Angebot an Research Dienstleistungen und Lösungen bereit.“

### Beschrieb Hauptdienstleistung

---

theScreener bietet direkten Zugriff auf eine der grössten Datenbanken für weltweites, unabhängiges Qualitätsresearch. Der Track Record der Analysen wird transparent aufgezeigt. Er hat die Vergleichsindizes langjährig und massiv geschlagen. Aufbauend auf hochqualitativen Daten bietet theScreener umfassende Unterstützung bei Anlageentscheiden, der taktischen Asset Allokation und in der Kundenkommunikation. Das Research deckt Aktien und Fonds weltweit ab. Weltweit profitieren mehr als 10'000 professionelle Anwender und über 1 Million Kundendepots von theScreener Ratings.

**Key Benefits**

- Steigerung von Effizienz und Performance im Investmentprozess
- Verbesserung der Transparenz und Nachvollziehbarkeit bei Anlageentscheiden
- Dokumentierte Bewertungsmethode mit herausragendem Track Record
- Hohe Konsistenz in der Kundenberatung
- Erfüllung der regulatorischen Vorschriften hinsichtlich Research wie MiFID II & FIDLEG
- Transparentes und günstiges Kostenmodell

**Pricing**

Je nach Einsatzzweck (Beraterarbeitsplatz, Portfoliomanagement, Digital-/Online-/Mobile-Informationen usw.) sowie Art und Umfang der Nutzung unserer verschiedenen Angebote sind User basierte und/oder Flatrate Preismodelle verfügbar.

### **Beschrieb weitere Dienstleistungen**

---

Advisory Services zur Beratung, Anlagesimulation und Erstellung von Tradinglisten für Managed Portfolios, AMCs, Fonds und Hedgefonds. Verschiedene Flatrate, Volumen oder Performance basierte Preismodelle sind verfügbar.

## The Wealth Mosaic

### Kontaktinformationen

---

**Adresse**

The Wealth Mosaic  
Rise, 41 Luke Street  
UK-London EC2A 4DP

**Ansprechpartner**

|                                                                             |                                                                           |
|-----------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| Herr<br>Stephen Wall<br>+44 7704 473 665<br>stephen@<br>thewealthmosaic.com | Herr<br>Simon Ramery<br>+44 7500 873 833<br>simon@<br>thewealthmosaic.com |
|-----------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|

**Webadresse**

[www.thewealthmosaic.com](http://www.thewealthmosaic.com)

**Branche(n)**

Beratung IT, Compliance, Legal, Medien & PR und Risiko Management, Medien und Verlage, Plattformbetreiber und Portfolio Management & Reporting Systeme

**Kerntätigkeit und Kompetenz**

For wealth managers, The Wealth Mosaic is a dedicated resource to support their solution discovery, understanding and engagement needs around their business needs, as well as access to related knowledge resources. Whether searching for a new solution or access to knowledge to support learning or decision making around a business need, The Wealth Mosaic is a dedicated go-to resource of solutions and related knowledge to the broad business needs of wealth managers.

**Geschäftsfelder**

Our content is structured into Marketplaces, those including Technology & Data, Consulting & Research, Legal & Regulatory, Tax & Accounting, Investment Management, Banking & Custody, etc. Each Marketplace is then broken down into business need categories to support knowledge discovery.

**Unternehmenshauptsitz**

London / United Kingdom

**Anzahl Mitarbeiter**

6

**Gründungsjahr**

2017

**Zielkundschaft**

Externe Vermögensverwalter, Trusts, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices und Banken

### Botschaft für Vermögensverwalter

---

„We are uncovering and categorising the global ecosystem of solutions and solution providers to the wealth management sector. Why? Because the sector is changing and moving forward there will be a far deeper engagement between the broad business needs of wealth managers and the marketplace of solutions and solution providers that will support those needs. #wealthischanging.“

### Beschrieb Hauptdienstleistung

---

- A research-led, curated and searchable directory of ALL relevant solutions and solution providers to the business needs of wealth managers
- Solutions are categorised into individual marketplaces and business needs, and then further supported by filters
- Each marketplace and business need is/will be supported by dedicated knowledge resources to support understanding, education and engagement
- Around this core resource, we will deliver research, events and diverse multi-media content
- On and offline, wealth managers will also be able to paid-for services to meet their business needs

#### Key Benefits

The Wealth Mosaic has been built to fill a clear gap in the market for a dedicated, accessible and engaging knowledge resource. The benefits to wealth managers are multiple and include:

- Dedicated to the wealth management sector
- Built from a research-led and comprehensive directory
- Content supported by filters and tags to support relevance and discovery
- Directory is supported by knowledge resources
- Free to access for wealth managers
- Supported by additional resources – research, events, projects, partnerships, etc
- Constantly engaged on both the buying and selling sides of the marketplace

#### Pricing

The main functions and content on the website is free to access for all forms of wealth manager. For more specific services such as various research and consulting services, RFI support, access to data and specialist newsletters and posting projects online, wealth managers will be charged a fee.

### Beschrieb weitere Dienstleistungen

---

Keine Angaben.

**vonalbertini**  
compliance services



## **Compliance Outsourcing und Legal Services für Vermögensverwalter**

[www.vonalbertini-compliance.ch](http://www.vonalbertini-compliance.ch)

von Albertini Compliance Services  
Dufourstrasse 181  
CH-8008 Zürich

Lamara von Albertini  
+ 41 44 524 88 88  
[contact@vonalbertini-compliance.ch](mailto:contact@vonalbertini-compliance.ch)

## von Albertini Compliance Services

### Kontaktinformationen

---

**Adresse**

von Albertini Compliance Services  
Dufourstrasse 181  
CH-8008 Zürich

**Ansprechpartner**

Frau  
Lamara von Albertini  
+41 (0)44 524 88 88  
+41 (0)76 666 74 16  
lva@vonalbertini-compliance.ch

**Webadresse**

[www.vonalbertini-compliance.ch](http://www.vonalbertini-compliance.ch)

**Branche(n)**

Compliance, Legal, Risk Management

**Kerntätigkeit und Kompetenz**

Compliance, Legal und Risk Management. Schweizerisches und liechtensteinisches Finanzdienstleistungs- und Aufsichtsrecht. Spezielle Expertise in Russland / CIS Compliance.

**Geschäftsfelder**

Compliance Outsourcing und Beratung, Projektleitung, Interim Management, aufsichtsrechtliche Bewilligungsverfahren etc.

**Unternehmenshauptsitz**

Zürich / Schweiz

**Anzahl Mitarbeiter**

3 bis 5

**Gründungsjahr**

2018

**Zielkundschaft**

Externe Vermögensverwalter, Trusts, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices, Banken und Versicherungen

### Botschaft für Vermögensverwalter

---

„Wir unterstützen Sie mit unserem Know-How, erstellen für Sie effiziente Compliance Programme und bieten Ihnen qualitativ hochwertige Lösungen rund um das Thema Compliance, Legal und Risk Management. Mit unserer Erfahrung als Head Legal & Compliance im Banken und Vermögensverwaltungsbereich sowie in vergleichbaren Positionen können wir Ihnen praxisnah, pragmatisch und kompetent den Weg für Ihr Kernbusiness freihalten.“

### Beschrieb Hauptdienstleistung

---

von Albertini Compliance Services bietet Ihnen Know-How aus erster Hand als Ihr Partner im Bereich Compliance, Legal und Risk Management und in der Umsetzung aller gesetzlichen und regulatorischen Anforderungen (MiFID II, FIDLEG/FINIG, KAG, GWG/KYC, AIA, GDPR etc).

Dabei wird Wert gelegt auf eine nach Ihren Vorgaben gestaltete, möglichst effiziente und absolut verlässliche Umsetzung der vereinbarten Dienstleistungen, was für Sie zu einer spürbaren Entlastung führt.

Als echter spezialisierter Dienstleister, der sich seit Jahren nur mit dieser Thematik befasst, erhalten Sie eine massgeschneiderte Lösung zu einem fairen Pricing-Modell.

**Pricing**

Verrechnung nach Zeitaufwand, Pauschalen und Abonnements.

### **Beschrieb weitere Dienstleistungen**

---

Folgende Dienstleistungen runden unser Angebot ab:

- Interim Lösungen für Legal, Compliance, Risk Management und Geschäftsleitung
- Internationales Legal Management
- Leitung von Projekten
- Prozessoptimierungen
- Gründung, Registrierung oder Liquidation neuer oder bestehender Geschäftseinheiten (Gesellschaften, Stiftungen, Fonds, Trusts etc).
- Krisenmanagement und Pre-Audit
- Übernahme von VR-Mandaten

## Walker Risk Solution AG

### Kontaktinformationen

---

**Adresse**

Walker Risk Solution AG  
Baarerstrasse 112  
CH-6302 Zug

**Ansprechpartner**

Herr  
Gregory Walker  
+41 (0)41 511 78 88  
gregory.walker@risksolution.ch

**Webadresse**

[www.risksolution.ch](http://www.risksolution.ch)

**Branche(n)**

Beratung Versicherungswesen

**Kerntätigkeit und Kompetenz**

Versicherungsbroker für den Finanzsektor

**Geschäftsfelder**

Unabhängige Beratung und Vermittlung von Versicherungen für die Organhaftpflicht (D&O), Berufshaftpflicht (PI bzw. E&O), Cyber- und IT-Risiken, Betrugs- und Erpressungsrisiken, sowie M&A-Gewährleistungsrisiken.

**Unternehmenshauptsitz**

Zug / Schweiz

**Anzahl Mitarbeiter**

Keine Angaben

**Gründungsjahr**

2010

**Zielkundschaft**

Externe Vermögensverwalter, Trusts, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices, Banken, Versicherungen und Fintech Unternehmen

### Botschaft für Vermögensverwalter

---

„Unsere Kunden sind Experten auf ihrem Gebiet. Wir sind Experten für die Gestaltung von Versicherungsprogrammen und vertraut mit dem Versicherungsmarkt. Es sind dies optimale Voraussetzungen für effiziente und wirksame Lösungen.“

### Beschrieb Hauptdienstleistung

---

Unabhängige Beratung und Vermittlung von Versicherungslösungen für den Finanzsektor.

**Key Benefits**

- Sie erhalten auf Ihre Situation zugeschnittene Versicherungslösungen.
- Sie setzen gesetzliche und aufsichtsrechtliche Anforderungen um (besonders auch im Falle von Cross-Border Tätigkeit oder off-shore Vermögensanlagen).
- Sie können die spezifischen Anforderungen seitens unabhängiger Direktoren und institutioneller Anleger berücksichtigen.
- Bei bestehenden Versicherungen eliminieren wir Deckungslücken, erhöhen die vertragliche Wirksamkeit Ihrer Policen und können - möglicherweise signifikant - Ihre künftigen Versicherungskosten senken.

**Pricing**

- Das Erstgespräch ist kostenfrei und für Sie unverbindlich.
- Bei der Vermittlung von Versicherungslösungen arbeiten wir auf Honorarbasis. Dies reduziert Ihre Versicherungskosten und hält uns unabhängig.
- Auf Wunsch des Kunden bieten wir die Beratung und Vermittlung von Versicherungen auch gegen eine in der Prämie enthaltene marktübliche Courtage an. Sie profitieren von einem effizienten Versicherungsabschluss und von einer ganzjährigen Betreuung durch den Broker.

### **Beschrieb weitere Dienstleistungen**

---

Die Analyse Ihrer Vermögensschadenversicherung bieten wir gegen eine erfolgsbasierte Entschädigung an. Es entstehen Ihnen keine Kosten, wenn wir kein relevantes Optimierungspotential aufzeigen. Nutzen Sie dieses Angebot, wenn Sie unverbindlich eine 'second opinion' einholen möchten.

# Sind Sie genügend fit

als qualifizierter Geschäftsführer  
eines externen Vermögensverwalters  
für die künftigen FINMA Aus- und Weiterbil-  
dungsanforderungen?

## Der IFZ Fachkurs Vermögensverwalter

Jetzt Anmelden unter:

[https://www.hslu.ch/de-ch/wirtschaft/weiterbil-  
dung/weiterbildungskurse/ifz/vermoegensverwalter/](https://www.hslu.ch/de-ch/wirtschaft/weiterbildung/weiterbildungskurse/ifz/vermoegensverwalter/)

# wenger & vieli

Rechtsanwälte

Arbeitsrecht

Banken & Finanzdienstleister

Bau- & Immobilienrecht

Datenrecht

Energierrecht

Erbrecht & Nachlassplanung

Finanzierungen

Finanzmarktinfrastrukturrecht

FinTech

Gesellschafts- & Handelsrecht

Immaterialgüterrecht

Medienrecht

Mergers & Acquisitions

Notariat

Pharma- & Gesundheitsrecht

Prozessführung & Schiedsgerichtsbarkeit

Restrukturierung & Insolvenz

Steuerrecht

Technologierecht (IT)

Venture Capital & Private Equity

Wettbewerbsrecht

Wirtschaftsstrafrecht

# Recht. Persönlich.

## Wenger & Vieli AG

Dufourstrasse 56, Postfach  
CH-8034 Zürich

Büro Zug  
Metallstrasse 9, CH-6300 Zug

T +41 (0)58 958 58 58  
[www.wengervieli.ch](http://www.wengervieli.ch)

## Wenger & Vieli AG

### Kontaktinformationen

---

#### Adresse

Wenger & Vieli AG  
Dufourstrasse 56  
Postfach  
CH-8034 Zürich  
Telefon +41 (0)58 958 58 58  
Telefax +41 (0)58 958 59 59

#### Ansprechpartner

Frau  
Bignia Vieli  
lic. iur. | LL.M. | Rechtsanwältin | Partnerin  
b.vieli@wengervieli.ch

Herr  
Nicolas Bracher  
Dr. iur. | LL.M. | Rechtsanwalt | Partner  
n.bracher@wengervieli.ch

#### Webadresse

[www.wengervieli.ch](http://www.wengervieli.ch)

#### Branche(n)

Beratung, Compliance, Legal, Steuern

#### Kerntätigkeit und Kompetenz

Wenger & Vieli AG ist eine Rechtsanwaltskanzlei mit Büros in Zürich und Zug. Als Full-Service-Kanzlei sind wir unseren Klienten und ihren Bedürfnissen seit mehr als vierzig Jahren vorwiegend im Bereich des Wirtschafts- und Steuerrechtes verpflichtet. Die Beratung und gerichtliche Vertretung von Klienten im Finanzbereich stellt eine unserer Kernkompetenzen dar.

#### Geschäftsfelder

Rechtsberatung sowie anwaltliche Vertretung vor Gerichten und Behörden

#### Unternehmenshauptsitz

Zürich / Schweiz

#### Anzahl Mitarbeiter

ca. 100

#### Gründungsjahr

1971

#### Zielkundschaft

Externe Vermögensverwalter, Trusts, Asset Manager, Fund Manager, Family Offices, Banken und Versicherungen

### Botschaft für Vermögensverwalter

---

„Die rechtlichen Rahmenbedingungen des Vermögensverwaltungsgeschäfts verändern sich seit einigen Jahren sowohl national als auch international grundlegend und rasch. Für externe Vermögensverwalter besteht die Herausforderung darin, die angesichts des individuellen Geschäftsmodells effektiv relevanten Entwicklungen zu erkennen und effizient zu adressieren. Als ausgewiesene Spezialisten im Recht der Vermögensverwaltung und Anlageberatung unterstützen wir unsere Klienten in diesem Prozess und beraten sie unabhängig, pragmatisch und fokussiert.“

### Beschrieb Hauptdienstleistung

---

Wir beraten unsere Klienten in allen privat-, aufsichts- und steuerrechtlichen Belangen des Vermögensverwaltungs- und Anlageberatungsgeschäfts, insbesondere in folgenden Gebieten:

- Erstellung, Anpassung oder Review aller Arten von Verträgen und weiteren Dokumenten wie Vermögensverwaltungsverträge, AGB, Versicherungsverträge, Outsourcing- und Zusammenarbeitsverträge etc.
- Erlangung von Bewilligungen nach FIDLEG/FINIG sowie GwG, BankG oder anderen Finanzmarktgesetzen und Vertretung unserer Klienten gegenüber schweizerischen Aufsichtsbehörden, insbesondere der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA sowie gegenüber Selbstregulierungsorganisationen
- Beratung bei und Vertretung von Klienten in Unterstellungsfragen (Finanzmarktrecht, Geldwäscherei) sowie in Fragen der Gleichwertigkeit mit ausländischem Recht für den Marktzutritt in einem Drittland
- Vertretung von Klienten vor Gericht, insbesondere in Haftungsfällen oder bei Streitigkeiten betreffend Retrozessionen
- Restrukturierung, Zusammenschluss und Liquidation von Vermögensverwaltern
- Vertretung von Klienten gegenüber Strafverfolgungsorganen oder Steuerbehörden sowie in Verfahren der Rechts- und Amtshilfe an ausländische Behörden

#### Key Benefits

- Ausgewiesene Spezialisierung im Vermögensverwaltungs-, Banken- und Finanzmarktrecht
- Unabhängigkeit der Beratung
- Persönliche Betreuung durch ein kleines Team
- Full-Service-Angebot in allen wichtigen Rechtsgebieten, inklusive Steuerrecht
- Kooperation mit renommierten Korrespondenzkanzleien zur Bearbeitung grenzüberschreitender Fragestellungen
- Effiziente Beratung basierend auf eigenen Musterverträgen und –dokumenten

#### Pricing

- Grundsätzlich nach Aufwand zu attraktiven, marktgerechten Stundenansätzen

### Beschrieb weitere Dienstleistungen

---

Als Full-Service-Kanzlei beraten wir unsere Klienten auch in weiteren Rechtsfragen, die nicht direkt mit dem Vermögensverwaltungsgeschäft zu tun haben, beispielsweise in datenschutz-, arbeits- oder gesellschaftsrechtlichen Fragen oder bei erbrechtlichen Themen.

## Zugerberg Finanz AG

### Kontaktinformationen

---

**Adresse**

Zugerberg Finanz AG  
Lüssiweg 47  
CH-6302 Zug

**Ansprechpartner**

Herr  
Timo Dainese  
+41 (0)41 769 50 11  
dainese@zugerberg-finanz.ch

**Webadresse**

[www.zugerberg-finanz.ch](http://www.zugerberg-finanz.ch)

**Branche(n)**

Vermögensverwaltung, Portfolio Management

**Kerntätigkeit und Kompetenz**

Ein führender Vermögensverwalter, direkt der FINMA unterstellt, bietet für Dritte massgeschneiderte Portfolio Management Lösungen an.

**Geschäftsfelder**

(1) Vermögensverwaltung (2) Advisory für Institutionelle (3) Schulung für Kundenberater im Rahmen der Zugerberg Finanz Kundenberater Akademie (mit Cicero Anerkennung)

**Unternehmenshauptsitz**

Zug / Schweiz

**Anzahl Mitarbeiter**

37

**Gründungsjahr**

2000

**Zielkundschaft**

Zur Kundschaft zählen Privatkunden, Unternehmen, Versicherungen, Pensionskassen und Stiftungen.

### Botschaft für Vermögensverwalter

„Als aktiver, unabhängiger Vermögensverwalter verfügen wir über eine breite, akademisch fundierte Kapitalmarkt-Expertise und -Erfahrung in unserem Portfolio Management. Wir verfolgen einen starken Heimatfokus und fokussieren auf die Generierung von stetigen, gut prognostizierbaren Erträgen. Wir sind frei von Interessenkonflikten und legen das Vermögen unserer Kunden genau gleich an wie unser eigenes.“

### Beschrieb Hauptdienstleistung

(a) Vermögensverwaltung für Dritte: Für Privatpersonen, Unternehmen, Versicherungen, Pensionskassen sowie Stiftungen übernehmen wir teilweise oder vollumfänglich die Verantwortung für die Vermögensanlage.

(b) Schulung für Kundenberater/innen und auf dem Gebiet der Geldwäschereigesetzgebung sowie des Kapitalmarktwissens im Rahmen der Zugerberg Finanz Kundenberater Akademie (mit Cicero Anerkennung) mittels modularen Kursen wie Vermögensberatung, Vorsorge, Depotanalyse, Kundenberatung usw.

### Beschrieb weitere Dienstleistungen

---

Depotanalysen: von einfachen bis zu komplexen Depotanalysen (mit einer Vielzahl von Optionsgeschäften und strukturierten Produkten) hinsichtlich der Anlagestrategie, Risiken, Renditeerwartung und Kostenstruktur unterstützen wir Sie bei der Beurteilung von vergangenen und aktuellen Depots.

## Zurich Versicherungs-Gesellschaft AG

### Kontaktinformationen

|                                                                                                     |                                                                                                        |                                                                       |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| <b>Adresse</b><br>Zurich<br>Versicherungs-Gesellschaft AG<br>Hagenholzstrasse 60<br>CH-8050 Zürich  | <b>Ansprechpartner</b><br>Herr<br>Martin de Witte<br>+41 (0)44 628 80 56<br>martin.de.witte@zurich.com | Herr<br>Steven Huber<br>+41 (0)44 628 55 05<br>steven.huber@zurich.ch |
| <b>Webadresse</b><br><a href="http://www.zurich.ch">www.zurich.ch</a>                               | <b>Branche(n)</b><br>Beratung Versicherungswesen                                                       |                                                                       |
| <b>Kerntätigkeit und Kompetenz</b><br>Die wichtigsten Risiken der Vermögensverwalter zu versichern. | <b>Geschäftsfelder</b><br>Organhaftpflicht-, Berufshaftpflicht- und Vertrauensschadenversicherungen.   |                                                                       |
| <b>Unternehmenshauptsitz</b><br>Zürich / Schweiz                                                    | <b>Anzahl Mitarbeiter</b><br>54'000 (weltweit)                                                         | <b>Gründungsjahr</b><br>1872                                          |
| <b>Zielkundschaft</b><br>Asset Manager, Fund Manager, Family Offices und Banken                     |                                                                                                        |                                                                       |

### Botschaft für Vermögensverwalter

„Wir schützen Vermögensverwalter, Finanzberater oder Dienstleister im Finanzbereich vor Schadenersatzforderungen, die durch die Ausübung der beruflichen Tätigkeit entstehen können oder die gegen die Organe erhoben werden. Weiterhin schützen wir vor Veruntreuungen, die durch Angestellte oder Dritte verursacht werden sowie Ansprüchen aufgrund von Personen- oder Sachschaden.“

### Beschrieb Hauptdienstleistung

Zurich Schweiz betreut das Lebens- und Schadenversicherungsgeschäft der Zurich Insurance Group in der Schweiz. Als traditionsreiches Unternehmen mit starken Wurzeln in der Schweiz sind uns die Tugenden wie Präzision, Zuverlässigkeit und Sicherheit wichtig. Unser Kerngeschäft ist der Umgang mit Risiken. Ob Privatpersonen, KMU oder global tätige Firmen: Wir helfen unseren Kunden, ihre Risiken zu verstehen – und schützen sie mit umfassenden Lösungen.

#### Key Benefits

Die Vorteile von Zurich

- Unterstützung, wenn es darauf ankommt
- Unser globales Team von Schadenexperten unterstützt Sie im Schadenfall durch prompte, faire und transparente Beratung.

Finanzielle Stabilität

- Zurich ist eine der stärksten weltweit tätigen Versicherungsgesellschaften. Wir folgen konservativen Investment- und Risikomanagementstrategien, um unsere Stabilität langfristig zu erhalten.

Langjährige Erfahrung

- Zurich hat mehr als 135 Jahre Erfahrung in der Versicherungswirtschaft. Sie können sich darauf verlassen, dass wir Ihnen heute und auch in Zukunft bei allen Herausforderungen zur Seite stehen.

Marktstärke und -kompetenz

- Zurich besitzt umfassende Kompetenz und Erfahrung im Bereich Versicherungslösungen für Finanzdienstleistungsunternehmen.

#### Pricing

Nach Erhalt einer Offerteanfrage.

MiFID II Offering Zulieferer

**Wichtiger Hinweis**  
Die Übersicht reflektiert eine Bestandsaufnahme aus dem 1. Quartal 2019 und kann sich ändern. Für konkrete Anfragen empfehlen wir, auf die angegebenen Kontaktpersonen direkt zuzugehen.

| MiFID II Reporting: Rechenschaftsbericht gegenüber EU Kunden | ADDFIN AG | Allicore AG | Alphasys AG | AM-One AG | Aquila AG | Assetmax | Consultis Solutions GmbH | CSL Corporate Services Ltd. | Elops AG | Evolute AG | Expersoft Systems AG | IFINITY AG | midix.com AG | Neoxam Switzerland AG | INSA Investment Software AG | One PM AG | Reuss Private Group AG | SOBACO Solutions AG | swisspartners Corporate AG | theScreener Investor AG | Services AG | # Nennungen alle Teilnehmer | Abdeckungsrate alle Teilnehmer |
|--------------------------------------------------------------|-----------|-------------|-------------|-----------|-----------|----------|--------------------------|-----------------------------|----------|------------|----------------------|------------|--------------|-----------------------|-----------------------------|-----------|------------------------|---------------------|----------------------------|-------------------------|-------------|-----------------------------|--------------------------------|
| Zusammensetzung & Bewertung Portfolio                        | ✓         | ✓           | ✓           | ✓         | ✓         | ✓        | ✓                        | ✓                           | ✓        | ✓          | ✓                    | ✓          | ✓            | ✓                     | ✓                           | ✓         | ✓                      | ✓                   | ✓                          | ✓                       | ✓           | 19                          | 95.0%                          |
| angefällene Gebühren und Entgelte                            | ✓         | ✓           | ✓           | ✓         | ✓         | ✓        | ✓                        | ✓                           | ✓        | ✓          | ✓                    | ✓          | ✓            | ✓                     | ✓                           | ✓         | ✓                      | ✓                   | ✓                          | ✓                       | ✓           | 19                          | 95.0%                          |
| Performance Portfolio absolut                                | ✓         | ✓           | ✓           | ✓         | ✓         | ✓        | ✓                        | ✓                           | ✓        | ✓          | ✓                    | ✓          | ✓            | ✓                     | ✓                           | ✓         | ✓                      | ✓                   | ✓                          | ✓                       | ✓           | 19                          | 95.0%                          |
| Performance Portfolio relativ zu Benchmark                   | ✓         | ✓           | ✓           | ✓         | ✓         | ✓        | ✓                        | ✓                           | ✓        | ✓          | ✓                    | ✓          | ✓            | ✓                     | ✓                           | ✓         | ✓                      | ✓                   | ✓                          | ✓                       | ✓           | 18                          | 90.0%                          |
| Übersicht alle ausgeführten Transaktionen                    | ✓         | ✓           | ✓           | ✓         | ✓         | ✓        | ✓                        | ✓                           | ✓        | ✓          | ✓                    | ✓          | ✓            | ✓                     | ✓                           | ✓         | ✓                      | ✓                   | ✓                          | ✓                       | ✓           | 19                          | 95.0%                          |
| MiFID II Reporting: Nachweis Best-Execution                  |           |             |             |           |           |          |                          |                             |          |            |                      |            |              |                       |                             |           |                        |                     |                            |                         |             |                             |                                |
| Nennung Ausführungsplatz                                     |           |             |             |           |           |          |                          |                             |          |            |                      |            |              |                       |                             |           |                        |                     |                            |                         |             |                             |                                |
| Top fünf Alternative-Handelsplätze                           | ✓         | ✓           | ✓           | ✓         | ✓         | ✓        | ✓                        | ✓                           | ✓        | ✓          | ✓                    | ✓          | ✓            | ✓                     | ✓                           | ✓         | ✓                      | ✓                   | ✓                          | ✓                       | ✓           | 13                          | 65.0%                          |
| MiFID II Reporting: Führen eines Transaktionsregisters       | ✓         | ✓           | ✓           | ✓         | ✓         | ✓        | ✓                        | ✓                           | ✓        | ✓          | ✓                    | ✓          | ✓            | ✓                     | ✓                           | ✓         | ✓                      | ✓                   | ✓                          | ✓                       | ✓           | 4                           | 20.0%                          |
| MiFID II Reporting: Verlustschwellen ad-hoc Reporting        | ✓         | ✓           | ✓           | ✓         | ✓         | ✓        | ✓                        | ✓                           | ✓        | ✓          | ✓                    | ✓          | ✓            | ✓                     | ✓                           | ✓         | ✓                      | ✓                   | ✓                          | ✓                       | ✓           | 13                          | 65.0%                          |
| MiFID II: Zugang von Netto-Tranchen bei Anlagefonds          | ✓         | ✓           | ✓           | ✓         | ✓         | ✓        | ✓                        | ✓                           | ✓        | ✓          | ✓                    | ✓          | ✓            | ✓                     | ✓                           | ✓         | ✓                      | ✓                   | ✓                          | ✓                       | ✓           | 17                          | 85.0%                          |
| pay-as-you-go Bezahlmodell                                   | ✓         | ✓           | ✓           | ✓         | ✓         | ✓        | ✓                        | ✓                           | ✓        | ✓          | ✓                    | ✓          | ✓            | ✓                     | ✓                           | ✓         | ✓                      | ✓                   | ✓                          | ✓                       | ✓           | 9                           | 45.0%                          |
| flat-fee Bezahlmodell                                        | ✓         | ✓           | ✓           | ✓         | ✓         | ✓        | ✓                        | ✓                           | ✓        | ✓          | ✓                    | ✓          | ✓            | ✓                     | ✓                           | ✓         | ✓                      | ✓                   | ✓                          | ✓                       | ✓           | 3                           | 15.8%                          |
| kostenloser Zugang                                           | ✓         | ✓           | ✓           | ✓         | ✓         | ✓        | ✓                        | ✓                           | ✓        | ✓          | ✓                    | ✓          | ✓            | ✓                     | ✓                           | ✓         | ✓                      | ✓                   | ✓                          | ✓                       | ✓           | 5                           | 26.3%                          |
| andere Modelle*                                              | ✓         | ✓           | ✓           | ✓         | ✓         | ✓        | ✓                        | ✓                           | ✓        | ✓          | ✓                    | ✓          | ✓            | ✓                     | ✓                           | ✓         | ✓                      | ✓                   | ✓                          | ✓                       | ✓           | 4                           | 21.1%                          |

\* so wurden folgende anderen Modelle erwähnt:

ADDFIN AG: Package-Möglichkeit - Integrierte Lösung mit unserem Partner Researchpool

**MiFID II Statement an Vermögensverwalter:**

ADDFIN AG: Jährliche Kosten- und Gebührenangaben detailliert auf sämtlichen Ebenen (Bank-, Transaktion-, Produkte- und EAM-bezogen).

Allicore AG: Das Allicore MiFID II Modul bietet eine einfache und erprobte Lösung für die regulatorischen Herausforderungen der Vermögensverwalter.

Alphasys AG: Dank der intensiven Mitarbeit unserer Kunden ist Netfölo MiFID II konform. Zusätzlich ermöglicht das Add-On NetföloMiFIR das kostengünstige MiFIR-Reporting (auch Stand-Alone) für jegliche Banken.

AM-One AG: Investor Protection nach MiFID II ist systemtechnisch komplett umgesetzt genau so wie das MiFIR Reporting.

CSL Corporate Services Ltd.: MiFID II und MiFIR Reporting steht als Toolbox zur Verfügung. Der Kunde kann die benötigten Lösungen individuell auf seine Bedürfnisse angepasst beziehen.

Expersoft Systems AG: Investor Protection nach MiFID II ist systemtechnisch komplett umgesetzt genau so wie das MiFIR Reporting.

INSA Investment Software AG: MiFID-II-konforme, voll automatisierte Angemessenheitsprüfung von Finanzprodukten.

midix.com AG: Wir implementieren das Preismodell gemäss Vermögensverwalter VV-Kunden auch in Deutschland.

SOBACO Solutions AG: MiFID 2 konform - Zielmarktgleich, Kostentransparenz, Prospektpflicht (KITD), Risikoklassifizierung (PRC ) u.a.

## Eckdaten zur Erhebung

Die statistische Auswertung der Umfrage zur vorliegenden Studie IFZ Vermögensverwalter Guide 2019 hat folgende Eckdaten:

- |                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Erhebungsphase</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>• 22. November 2018 bis 9. April 2019</li><li>• Erster Fragebogen zurück: 23. November 2018 17:43h</li><li>• Letzter Fragebogen zurück: 9. April 2019 14:09h</li></ul>                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Teilnehmer</b>     | <ul style="list-style-type: none"><li>• 45 Vermögensverwalter Desks von Banken in der Schweiz und Liechtenstein wurden (mehrfach) kontaktiert (Email und Telefon)</li><li>• 28 Vermögensverwalter Desks von Banken in der Schweiz und Liechtenstein haben den Fragebogen zurückgesendet</li><li>• 100 Industrielieferer wurden (mehrfach) angeschrieben</li><li>• 62 Industrielieferer haben den Fragebogen zurückgesendet</li></ul> |

Zusätzlich wurde das Vorhaben auf den beiden Social Media Plattformen LinkedIn und Xing während der obigen Phase publiziert. Durch Drittempfehlungen und Mundpropaganda kam es zu weiteren Teilnehmern.

### Wichtiger Hinweis

Die via strukturiertem Fragebogen erhobenen Daten wurden nach bestem Wissen und Gewissen sowie grösstmöglicher Sorgfalt und einer zusätzlichen Abnahme eines Gut zum Druck seitens der Teilnehmer verarbeitet.

Sämtliche Daten beziehen sich auf einen Ist-Zustand innerhalb der Erhebungsphase und können sich bereits wieder verändert haben. Bei konkreten Anfragen empfehlen wir, sich mit den jeweiligen Anbietern direkt in Kontakt zu setzen.

# Fragebogen Vermögensverwalter Desks von Banken in der Schweiz und Liechtenstein

IFZ Vermögensverwalter Guide 2018

Lucerne University of Applied Sciences and Arts  
**HOCHSCHULE LUZERN**  
Wirtschaft

| Fragebogen für Depotbanken                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Kriterium Bank / freiwillige Kurzerläuterung                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Koordinaten Vermögensverwalter Desk Schweiz</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Bankenschrift Vermögensverwalter Desk Schweiz                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Anschrift des Vermögensverwalter Desk Schweiz der Bank                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Webpage                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | URL der Vermögensverwalter Desk Schweiz Webpage                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Ansprechpartner</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Vorname / Name / Email / Telefon (maximal 3 Personen)                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Hinweis BWID 8 Fragen für VV Guide 2018</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Hinweise und Erläuterungen                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| MIFID II Reporting: Rechenschaftsbericht gegenüber EU Kunden                                                                                                                                                                                                                                                                       | <input type="checkbox"/> quartalweise respektive monatlich bei kreditfinanzierten Portfolios<br><input type="checkbox"/> Darstellung Wertentwicklung gemäss EU Benchmarks Regulation                                                                                                                                      |
| <input type="checkbox"/> Zusammensetzung & Bewertung Portfolio<br><input type="checkbox"/> angefallene Gebühren und Erträge<br><input type="checkbox"/> Performance Portfolio absolut<br><input type="checkbox"/> Performance Portfolio relativ zu Benchmark<br><input type="checkbox"/> Übersicht alle ausgeführten Transaktionen |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| MIFID II Reporting: Nachweis Best Execution                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <input type="checkbox"/> Nennung Ausführungsplatz<br><input type="checkbox"/> Top fünf Alternativ-Handelsplätze                                                                                                                                                                                                           |
| MIFID II Reporting: Führen eines Transaktionsregisters                                                                                                                                                                                                                                                                             | <input type="checkbox"/> Meldung an ESMA bei eingehen von Securities Financing Transactions (SFT) Kontrakten<br><input type="checkbox"/> ad-hoc Meldung bei Überschreitung einer Verkaufsschwelle (>10%) des Portfoliowertes an Kunde<br><input type="checkbox"/> Zugang zu Anlagefondstranchen ohne Aufschläge aller Art |
| MIFID II Reporting: Verlustschwächen ad-hoc Reporting                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| MIFID II: Zugang von Netto-Tranchen bei Anlagefonds                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| MIFID II: Zugang zu Research                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | <input type="checkbox"/> Bezahlung pro bezogenem Research Report<br><input type="checkbox"/> Pauschalgebühr für Research Reports<br><input type="checkbox"/> Kostenloser Zugang zu Research Reports<br><input type="checkbox"/> Freitext<br><input type="checkbox"/> Freitext                                             |
| MIFID II Statement an Vermögensverwalter                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Freitext                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Kriterien für Zusammenarbeiten mit VV (Sonstige Schweiz)</b>                                                                                                                                                                                                                                                                    | Häufigkeit = ja                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Angeborene Modelle für Vermögensverwalter gegenüber Endkunden</b>                                                                                                                                                                                                                                                               | Angaben / URLs setzen / freiwillige Kurzerläuterung                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Execution only Service                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Advisory Service                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Discretionary Mandats                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Mischform obiger drei Modelle                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Qualität</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Betreuung durch individuellen Berater (kein Pool)                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Betreuung durch individuellen Investment Advisor (kein Pool)                                                                                                                                                                                                                                                                       | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Betreuung durch Händler (kein Pool)                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Mindestanforderungen an Anzahl Mitarbeiter beim VV                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Mindestanforderungen an Organisation des VVs                                                                                                                                                                                                                                                                                       | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| (z.B. Funktionstrennung, IKS, Compliance, Risk Mgmt)                                                                                                                                                                                                                                                                               | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Anforderungen an Lizenzstatus (SKO, BOVV, FIMMA, ausl. Äquivalenz)                                                                                                                                                                                                                                                                 | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Mindestanforderungen an Kundenidentifikation (Dokumentation via KYC)                                                                                                                                                                                                                                                               | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Formular Zusatzinformationen / Nachweis Kundengewinnung                                                                                                                                                                                                                                                                            | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Mindestanforderungen an Beratungsprozess (inkl. Dokumentation)                                                                                                                                                                                                                                                                     | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Mindestanforderungen an Anlageprozess (inkl. Dokumentation)                                                                                                                                                                                                                                                                        | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Mindestanforderungen an Compliance Prozess (inkl. Dokumentation)                                                                                                                                                                                                                                                                   | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Mindestanforderungen an Risiko Mgmt Prozess (inkl. Dokumentation)                                                                                                                                                                                                                                                                  | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Weitere Anforderungen an VV seitens Depotbank                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Bitte um Angaben: 1) ... 2) ... 3) ...                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Delegation der Identifizierung des Vertragspartners möglich                                                                                                                                                                                                                                                                        | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| PEP und PEP Associates mit Domizil CH grundsätzlich buchbar (Auflagen)                                                                                                                                                                                                                                                             | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| PEP und PEP Associates mit Domizil EU grundsätzlich buchbar (Auflagen)                                                                                                                                                                                                                                                             | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| PEP und PEP Associates mit Domizil ausserhalb CH und EU buchbar                                                                                                                                                                                                                                                                    | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Quantität</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Mindestgrösse AuM für Beziehungseröffnung mit VV                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Mindestgrösse AuM pro Kunde                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Weitere VV Kriterien für Zusammenarbeit</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Bitte um Angaben: 1) ... 2) ... 3) ...                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Länderspezifisch / Crossborder</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Anzahl abgedeckte Länder per 20.02.2018                                                                                                                                                                                                                                                                                            | ...                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| abgedeckte Länder nach Geografie                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Button klicken ->                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Zugang zu Crossborder Beratung (Inhouse)                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Zugang zu aktuellen Länder-Manuals                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Toolbasierter Unterstützung / elektronischer Zugang</b>                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Vermögensverwalterspezifisch</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Zugang zu CRM Tools (Klassifikation Kunde, Risiko Budget, Erfahrung, Ziele & Anlagehorizont etc.)                                                                                                                                                                                                                                  | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Zugang zu Tools zur Dokumentation/Protokollierung                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Zugang zu Monitoring-Tool von Kundenmittelflüssen                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Zugang zu Investment-/Product Suitability-Checks                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Investment Advisory & Plattformzugang "interne Produkte"                                                                                                                                                                                                                                                                           | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Investment Advisory & Plattformzugang "externe Produkte"                                                                                                                                                                                                                                                                           | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Analysertools (z.B. Screener Einzelakt, Anlagefonds, Derivate)                                                                                                                                                                                                                                                                     | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Bankinterne Austauschplattform (B2B)                                                                                                                                                                                                                                                                                               | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Dokumente der Kundenbeziehung (inkl. Waiver)                                                                                                                                                                                                                                                                                       | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Reporting: White-Label auf Einzelkunde möglich?                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Reporting: konsolidierte Kundendarstellung möglich?                                                                                                                                                                                                                                                                                | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Reporting: Assetklassenlogik                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Handel und Risiko Management</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Bitte auswählen: <input type="checkbox"/> Telekurs <input type="checkbox"/> BWZ <input type="checkbox"/> frei definierbar                                                                                                                                                                                                 |
| Einzel-/Sammelorder Erfassung für definierte Kundengruppe                                                                                                                                                                                                                                                                          | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Zugang zu offenen Orders                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Zugang zu abgekauften Orders                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Erweiterte Orderarten Einzelorder (Iceberg, VWAP, fill or kill etc.)                                                                                                                                                                                                                                                               | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Erweiterte Orderarten Sammelorder (Iceberg, VWAP, fill or kill etc.)                                                                                                                                                                                                                                                               | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Erfassung & Monitoring Assetklassenbandbreiten pro Kunde möglich?                                                                                                                                                                                                                                                                  | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Erfassung & Monitoring Assetklassenbandbreiten pro Kundengruppe möglich?                                                                                                                                                                                                                                                           | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Risiko-Tools (z.B. Stress Tests Depots, Berechnung von Risikokennzahlen)                                                                                                                                                                                                                                                           | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Kundenspezifisch</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Online Zugriff auf Beziehung via E-Banking                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Zweite Kundenbeziehung bei Depotbank erlaubt?                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |

Abbildung 36 – Fragebogen Teil 1 Vermögensverwalter Desks von Banken in der Schweiz und Liechtenstein

|                                                                           |                          |                                                                                                                                                                        |                          |
|---------------------------------------------------------------------------|--------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|
| <b>Investment Research</b>                                                |                          |                                                                                                                                                                        |                          |
| Economic / Macro                                                          | <input type="checkbox"/> |                                                                                                                                                                        |                          |
| Obligations                                                               | <input type="checkbox"/> |                                                                                                                                                                        |                          |
| Aktien                                                                    | <input type="checkbox"/> |                                                                                                                                                                        |                          |
| Alternative                                                               | <input type="checkbox"/> |                                                                                                                                                                        |                          |
| Daily Update                                                              | <input type="checkbox"/> |                                                                                                                                                                        |                          |
| Anlagestrategie                                                           | <input type="checkbox"/> |                                                                                                                                                                        |                          |
| Anlageideen                                                               | <input type="checkbox"/> |                                                                                                                                                                        |                          |
| Muster-PP (Band)                                                          | <input type="checkbox"/> |                                                                                                                                                                        |                          |
| Muster-PP (Emailteil)                                                     | <input type="checkbox"/> |                                                                                                                                                                        |                          |
| Technische Analyse                                                        | <input type="checkbox"/> |                                                                                                                                                                        |                          |
| Megatrends                                                                | <input type="checkbox"/> |                                                                                                                                                                        |                          |
| Nachhaltigkeit                                                            | <input type="checkbox"/> |                                                                                                                                                                        |                          |
| <b>Konditionen Verwahrung, Handel und Reporting</b>                       |                          |                                                                                                                                                                        |                          |
| <b>Gebühren und Konditionen Verwahrung und Handel</b>                     |                          | Link Konditionsblatt <input type="checkbox"/> URL                                                                                                                      |                          |
| Kriterien für Rabatte                                                     |                          | Auffertung marginale Einflussfaktoren wie z.B. Beziehungstiefe, selbständige PM Umsetzung, Umsatz (p.a.), Anzahl Kunden, Anteil Länder, Anteil exotische Produkte etc. |                          |
| Einflussfaktor 1:                                                         |                          | ---                                                                                                                                                                    |                          |
| Einflussfaktor 2:                                                         |                          | ---                                                                                                                                                                    |                          |
| Einflussfaktor 3:                                                         |                          | ---                                                                                                                                                                    |                          |
| <b>Gebühren und Konditionen sonstige Services</b>                         |                          |                                                                                                                                                                        |                          |
| Verwahrungsmitteln in CHF (Kontokorrent/Sparkonto)                        | <input type="checkbox"/> | ab CHF ----                                                                                                                                                            |                          |
| Sondergebühr Kunden domicil ausserhalb CH oder LI                         | <input type="checkbox"/> | CHF ---- d.B.                                                                                                                                                          |                          |
| Lombankredit erhältlich für Endkunden                                     | <input type="checkbox"/> | ggf. Anforderungen erläutern                                                                                                                                           |                          |
| Kontitionen zurückbehaltene Korrespondenz                                 | <input type="checkbox"/> | URL                                                                                                                                                                    |                          |
| Kontitionen Nummernverbindung                                             | <input type="checkbox"/> | Link Konditionsblatt <input type="checkbox"/> URL                                                                                                                      |                          |
| <b>Kontitionen Reporting</b>                                              | Schweiz                  | abgedeckte Länder EU                                                                                                                                                   | abgedeckte Länder Rest   |
| Steuerservice                                                             | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                               | <input type="checkbox"/> |
| Ertragsaufstellung                                                        | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                               | <input type="checkbox"/> |
| Profit/Loss Aufteilung                                                    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                               | <input type="checkbox"/> |
| Sonstige Reportings                                                       | <input type="checkbox"/> | Link Konditionsblatt <input type="checkbox"/> URL                                                                                                                      |                          |
| <b>Rückvergütungen an Vermögensverwalter</b>                              |                          |                                                                                                                                                                        |                          |
| Bezahlung Finder Fee                                                      | <input type="checkbox"/> |                                                                                                                                                                        |                          |
| Bezahlung von transaktionsbezogenen Rückvergütungen                       | <input type="checkbox"/> |                                                                                                                                                                        |                          |
| Bezahlung von Bestandspflegekommissionen                                  | <input type="checkbox"/> |                                                                                                                                                                        |                          |
| (Teil-)Automatisierter Retro-Report mit Details                           | <input type="checkbox"/> |                                                                                                                                                                        |                          |
| <b>Private Label Anlagefonds- und Zertifikate</b>                         |                          |                                                                                                                                                                        |                          |
| Erbringung Hauptdienstleistungen bei Private-Label Anlagefonds            | <input type="checkbox"/> | URL                                                                                                                                                                    |                          |
| Erbringung Hauptdienstleistungen bei Private-Label Zertifikaten           | <input type="checkbox"/> | URL                                                                                                                                                                    |                          |
| Co-Funding von Private-Label Anlagefonds                                  | <input type="checkbox"/> | ---                                                                                                                                                                    |                          |
| Co-Funding von Private-Label Zertifikaten                                 | <input type="checkbox"/> | ---                                                                                                                                                                    |                          |
| Minimale AuM Lancierung Private-Label Anlagefonds                         | <input type="checkbox"/> | ab CHF ----                                                                                                                                                            |                          |
| Minimale AuM Lancierung Private-Label Zertifikat                          | <input type="checkbox"/> | ab CHF ----                                                                                                                                                            |                          |
| <b>Zusammenarbeit mit Drittparteien</b>                                   |                          |                                                                                                                                                                        |                          |
| Unterhält Schnittstellen zu Drittparteien                                 | <input type="checkbox"/> | ggf. Liste möglicher Provider                                                                                                                                          |                          |
| Versand elektronischer Belege                                             | <input type="checkbox"/> | ggf. Liste möglicher Provider                                                                                                                                          |                          |
| Vermittlung / Empfehlungswesen zu Kapitalmarktspezialisten                | <input type="checkbox"/> | ggf. Liste möglicher Provider                                                                                                                                          |                          |
| Vermittlung / Empfehlungswesen zu Compliance Spezialisten                 | <input type="checkbox"/> | ggf. Liste möglicher Provider                                                                                                                                          |                          |
| Vermittlung / Empfehlungswesen zu Risiko Mgmt Spezialisten                | <input type="checkbox"/> | ggf. Liste möglicher Provider                                                                                                                                          |                          |
| Vermittlung / Empfehlungswesen zu Tax Spezialisten                        | <input type="checkbox"/> | ggf. Liste möglicher Provider                                                                                                                                          |                          |
| <b>Weiterbildungsangebote</b>                                             |                          |                                                                                                                                                                        |                          |
| GWG Schulungsangebot                                                      | <input type="checkbox"/> | wenn ja, online?                                                                                                                                                       | <input type="checkbox"/> |
| Crossborder Schulungsangebot / angebotenes Land                           | <input type="checkbox"/> | wenn ja, online?                                                                                                                                                       | <input type="checkbox"/> |
| FIDLEG Schulungsangebot                                                   | <input type="checkbox"/> | wenn ja, online?                                                                                                                                                       | <input type="checkbox"/> |
| MIFID II Schulungsangebot                                                 | <input type="checkbox"/> | wenn ja, online?                                                                                                                                                       | <input type="checkbox"/> |
| Compliance Schulungsangebot                                               | <input type="checkbox"/> | wenn ja, online?                                                                                                                                                       | <input type="checkbox"/> |
| Risiko Mgmt Schulungsangebot                                              | <input type="checkbox"/> | wenn ja, online?                                                                                                                                                       | <input type="checkbox"/> |
| KAG Lizenzierung Schulungsangebot                                         | <input type="checkbox"/> | wenn ja, online?                                                                                                                                                       | <input type="checkbox"/> |
| Vermögensverwalterbezogene Informationsveranstaltungen                    | <input type="checkbox"/> |                                                                                                                                                                        |                          |
| <b>Geschäftsauf-/Übergabe</b>                                             |                          |                                                                                                                                                                        |                          |
| Aktive Begleitung im Geschäftsauf- /respektive Übergabeprozess            | <input type="checkbox"/> |                                                                                                                                                                        |                          |
| Aktives Angebot für Übernahme von Kundenaccounts bei Geschäftsaufgabe     | <input type="checkbox"/> |                                                                                                                                                                        |                          |
| <b>Botschaft an die Vermögensverwalter</b>                                |                          |                                                                                                                                                                        |                          |
| Wir sind die erste Adresse für Vermögensverwalter, welche (.....) suchen. |                          |                                                                                                                                                                        |                          |

## IFZ Vermögensverwalter Guide 2018

Lucerne University of Applied Sciences and Arts  
**HOCHSCHULE LUZERN**  
Wirtschaft

| Fragebogen für Depotbanken    |                          |                         |                          |                      |                          |                       |                          |  |  |
|-------------------------------|--------------------------|-------------------------|--------------------------|----------------------|--------------------------|-----------------------|--------------------------|--|--|
| Länderabdeckung / Crossborder |                          |                         |                          |                      |                          |                       |                          |  |  |
| <b>EU</b>                     | <b>EU Kandidaten</b>     | <b>Nordamerika</b>      | <b>Naher Osten</b>       | <b>Asien</b>         |                          |                       |                          |  |  |
| Belgien (1958)                | <input type="checkbox"/> | Kanada                  | <input type="checkbox"/> | Bahrain              | <input type="checkbox"/> | China                 | <input type="checkbox"/> |  |  |
| Bulgarien (2007)              | <input type="checkbox"/> | Mexiko                  | <input type="checkbox"/> | Irak                 | <input type="checkbox"/> | Hong-Kong             | <input type="checkbox"/> |  |  |
| Dänemark (1973)               | <input type="checkbox"/> | Vereinigte Staaten      | <input type="checkbox"/> | Iran                 | <input type="checkbox"/> | Indien                | <input type="checkbox"/> |  |  |
| Deutschland (1958)            | <input type="checkbox"/> |                         | <input type="checkbox"/> | Israel               | <input type="checkbox"/> | Indonesien            | <input type="checkbox"/> |  |  |
| Estland (2004)                | <input type="checkbox"/> | <b>Zentralamerika</b>   | <input type="checkbox"/> | Jemen                | <input type="checkbox"/> | Japan                 | <input type="checkbox"/> |  |  |
| Finnland (1995)               | <input type="checkbox"/> | Costa Rica              | <input type="checkbox"/> | Jordanien            | <input type="checkbox"/> | Malaysia              | <input type="checkbox"/> |  |  |
| Frankreich (1958)             | <input type="checkbox"/> | Dominikanische Republik | <input type="checkbox"/> | Katar                | <input type="checkbox"/> | Philippinen           | <input type="checkbox"/> |  |  |
| Griechenland (1981)           | <input type="checkbox"/> | El Salvador             | <input type="checkbox"/> | Kuwait               | <input type="checkbox"/> | Singapur              | <input type="checkbox"/> |  |  |
| Irland (1973)                 | <input type="checkbox"/> | Guatemala               | <input type="checkbox"/> | Libanon              | <input type="checkbox"/> | Sri Lanka             | <input type="checkbox"/> |  |  |
| Italien (1958)                | <input type="checkbox"/> | Honduras                | <input type="checkbox"/> | Oman                 | <input type="checkbox"/> | Südkorea              | <input type="checkbox"/> |  |  |
| Kroatien (2013)               | <input type="checkbox"/> | Kuba                    | <input type="checkbox"/> | Saudi-Arabien        | <input type="checkbox"/> | Taiwan                | <input type="checkbox"/> |  |  |
| Lettland (2004)               | <input type="checkbox"/> | Nicaragua               | <input type="checkbox"/> | V. Arabische Emirate | <input type="checkbox"/> | Thailand              | <input type="checkbox"/> |  |  |
| Litauen (2004)                | <input type="checkbox"/> | Panama                  | <input type="checkbox"/> |                      |                          | Vietnam               | <input type="checkbox"/> |  |  |
| Luxemburg (1958)              | <input type="checkbox"/> | Puerto Rico             | <input type="checkbox"/> | <b>Afrika</b>        |                          | <b>Ozeanien</b>       |                          |  |  |
| Malta (2004)                  | <input type="checkbox"/> |                         | <input type="checkbox"/> | Ägypten              | <input type="checkbox"/> | Australien            | <input type="checkbox"/> |  |  |
| Niederlande (1958)            | <input type="checkbox"/> | <b>Südamerika</b>       | <input type="checkbox"/> | Algerien             | <input type="checkbox"/> | Neuseeland            | <input type="checkbox"/> |  |  |
| Österreich (1995)             | <input type="checkbox"/> | Argentinien             | <input type="checkbox"/> | Libyen               | <input type="checkbox"/> |                       |                          |  |  |
| Polen (2004)                  | <input type="checkbox"/> | Bolivien                | <input type="checkbox"/> | Marokko              | <input type="checkbox"/> |                       |                          |  |  |
| Portugal (1986)               | <input type="checkbox"/> | Brasilien               | <input type="checkbox"/> | Sudan                | <input type="checkbox"/> | <b>Weitere Länder</b> |                          |  |  |
| Rumänien (2007)               | <input type="checkbox"/> | Chile                   | <input type="checkbox"/> | Tunesien             | <input type="checkbox"/> |                       |                          |  |  |
| Schweden (1995)               | <input type="checkbox"/> | Ecuador                 | <input type="checkbox"/> | Südafrika            | <input type="checkbox"/> |                       |                          |  |  |
| Slowakei (2004)               | <input type="checkbox"/> | Kolumbien               | <input type="checkbox"/> |                      |                          |                       |                          |  |  |
| Slowenien (2004)              | <input type="checkbox"/> | Paraguay                | <input type="checkbox"/> |                      |                          |                       |                          |  |  |
| Spanien (1986)                | <input type="checkbox"/> | Peru                    | <input type="checkbox"/> |                      |                          |                       |                          |  |  |
| Tschechische Republik (2004)  | <input type="checkbox"/> | Uruguay                 | <input type="checkbox"/> |                      |                          |                       |                          |  |  |
| Ungarn (2004)                 | <input type="checkbox"/> | Venezuela               | <input type="checkbox"/> |                      |                          |                       |                          |  |  |
| Zypern (2004)                 | <input type="checkbox"/> |                         |                          |                      |                          |                       |                          |  |  |

Quelle: Europäische Union (2016): "EU-Mitgliedsländer", URL: [https://europa.eu/european-union/about-eu/countries\\_de](https://europa.eu/european-union/about-eu/countries_de) [26.10.2016]

Abbildung 37 – Fragebogen Teil 2 und 3 Vermögensverwalter Desks von Banken in der Schweiz und Liechtenstein

# Fragebogen Zulieferindustrie

IFZ Vermögensverwalter Guide 2018

Lucerne University of  
Applied Sciences and Arts  
**HOCHSCHULE  
LUZERN**  
Wirtschaft

| Fragebogen für Vermögensverwalter Zulieferindustrie                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Unternehmensbeschreibung                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Anschrift Unternehmen                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Anschrift Unternehmen                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Webpage                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | URL Unternehmen                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Ansprechpartner                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Vorname / Name / Email / Telefon (maximal 3 Personen)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Neue MiFID II Fragen für VV Guide 2018 (nur für Plattformanbieter relevant)                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| MiFID II Reporting: Rechenschaftsbericht gegenüber EU Kunden                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <input type="checkbox"/> quartalsweise<br><input type="checkbox"/> monatlich<br><input type="checkbox"/> bei kreditfinanzierten Portfolios<br><input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <input type="checkbox"/> - Zusammensetzung & Bewertung Portfolio<br><input type="checkbox"/> - angefallene Gebühren und Entgelte<br><input type="checkbox"/> - Performance Portfolio absolut<br><input type="checkbox"/> - Performance Portfolio relativ zu Benchmark<br><input type="checkbox"/> - Übersicht alle ausgeführten Transaktionen | <input type="checkbox"/> Darstellung Wertentwicklung gemäss EU Benchmarks Regulation<br><input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| MiFID II Reporting: Nachweis Best-Execution                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <input type="checkbox"/> - Nennung Ausführungsplätze<br><input type="checkbox"/> - Top fünf Alternativ-Handelsplätze                                                                                                                                                                                                                          | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| MiFID II Reporting: Führen eines Transaktionsregisters                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| MiFID II Reporting: Verlustschwellen ad-hoc Reporting                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <input type="checkbox"/> Meldung an ESMA bei eingehen von Securities Financing Transactions (SFT) Kontrakten<br><input type="checkbox"/> ad-hoc Meldung bei Überschreitung einer Verlustschwelle (>10%) des Portfoliowertes an Kunde<br><input type="checkbox"/> Zugang zu Anlagefondstranchen ohne Aufschlage aller Art                                                                                                                    |
| MiFID II Zugang von Netto-Tranchen bei Anlagefonds                                                                                                                                                                                                                                                                                            | <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| MiFID II Zugang zu Research                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <input type="checkbox"/> Bezahlung pro bezogenem Research Report<br><input type="checkbox"/> Pauschalgebühr für Research Reports<br><input type="checkbox"/> Kostenloser Zugang zu Research Reports<br><input type="checkbox"/> Freitext                                                                                                                                                                                                    |
| MiFID II Statement an Vermögensverwalter (freiwillig):                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <input type="checkbox"/> Freitext                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Branche<br>(Mehrfachnennung möglich)                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | <input type="checkbox"/> Beratung Akquisition<br><input type="checkbox"/> Beratung IT<br><input type="checkbox"/> Beratung Kapitalstruktur<br><input type="checkbox"/> Business Compliance<br><input type="checkbox"/> Beratung Legal<br><input type="checkbox"/> Beratung M&A<br><input type="checkbox"/> Beratung Risk Management<br><input type="checkbox"/> Beratung Security<br><input type="checkbox"/> Beratung Treasury/Finanzwesen |
| Kerntätigkeit und -kompetenz                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Stichwortartiger Beschrieb                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Geschäftsfelder                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Stichwortartiger Beschrieb                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Unternehmenshauptsitz                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Ort / Land                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Anzahl Mitarbeiter                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | #                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Gründungsjahr                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | #                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Ziellandschaft<br>(Mehrfachnennung möglich)                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <input type="checkbox"/> externe Vermögensverwalter<br><input type="checkbox"/> Asset Manager<br><input type="checkbox"/> Fund Manager<br><input type="checkbox"/> Family Offices<br><input type="checkbox"/> Banken<br><input type="checkbox"/> Versicherungen                                                                                                                                                                             |
| Botschaft für Vermögensverwalter                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Botschaft in eigenen Worten (max. 5 Sätze)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Kurzbeschreibung Dienstleistungen                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Beschrieb ihrer Hauptdienstleistung                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Fliesstext (max. 10 Sätze)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Key Benefits für Vermögensverwalter                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Stichwortartig (max. 5 Punkte)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Pricing Hauptdienstleistung                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Art des Pricings / Umfang / Verweis / Indikation / Rahmenbedingungen                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Beschrieb weiterer Dienstleistungen                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Fliesstext (max. 5 Sätze)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |

Abbildung 38 – Fragebogen Zulieferindustrie

## Autoren

---

### **Philippe Oster**

Philippe Oster ist als Senior wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern – Wirtschaft tätig. Seit 2017 ist er zugleich Doktorand an der Zeppelin Universität in Friedrichshafen. Seine Forschungs- und Wirkungsschwerpunkte liegen in der Finanzmarktforschung mit dem Spezialgebiet Hybride und Pflichtwandelanleihen und deren Rahmenbedingungen sowie der Analytik der Vermögensverwaltungsindustrie.

Seit 1997 arbeitete er für eine Kantonalbank, zwei Grossbanken und Vermögensverwaltungen in verschiedenen Positionen. Bis Ende 2015 war er als Leiter Portfolio Management bei einem FINMA direktunterstellten Vermögensverwalter tätig. Er war Mitglied des Anlageausschusses eines global ausgerichteten Credit Opportunities Fixed Income Anlagefonds. Heute ist Philippe Oster zudem als Research Associate bei einem Zürcher Executive Search Unternehmen mit Fokus Asset Management tätig. Er schloss 2010 den Master of Science in Banking and Finance an der Hochschule Luzern – Wirtschaft und der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaft – School of Management and Law ab.

---

### **Prof. Dr. Dominik Erny**

Dominik Erny ist Dozent und Studienleiter des MAS Bank Management am Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern – Wirtschaft. Zudem unterrichtet er an der Universität St. Gallen und bei EXPERTsuisse (Expertenverband für Wirtschaftsprüfung, Steuern und Treuhand). Er hat an der Universität Zürich Betriebswirtschaftslehre studiert und mit einer Dissertation zum Thema Corporate Governance promoviert. Von 1993 – 1999 war er Assistent am Institut für Rechnungswesen und Controlling der Universität Zürich. Seit 2004 ist er Dozent an der Hochschule Luzern – Wirtschaft. Zuvor war er als Managing Partner eines international tätigen Jungunternehmens und später als Direktionsmitglied der Bank Leu AG tätig.

Dominik Erny war und ist Mitglied mehrerer Verwaltungsräte – aktuell jeweils als Präsident bei der Raiffeisenbank Oberfreiamt und bei der Cosmopolitan Vermögensverwaltungs AG.

---

## Selektive IFZ Publikationen

Auf dem IFZ Mediencorner finden Sie Medien- und Fachartikel sowie Studien- und Buchpublikationen des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug IFZ zu Themen im Finanzbereich.

**Webpage:** <https://www.hslu.ch/de-ch/wirtschaft/institute/ifz/mediencorner/>

Diese Publikationen könnten Sie interessieren:



[Download Link](#)



[Download Link](#)



[Download Link](#)



[Download Link](#)

## Das Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

Das Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern – Wirtschaft ist in der Schweiz aktiv das führende Fachhochschulinstitut im Finanzbereich. Das IFZ bietet Finanzfachleuten aus Unternehmen sowie Fach- und Führungskräften aus der Finanzbranche Weiterbildungs-, Forschungs- und Beratungsdienstleistungen an. Zur Ausbildungspalette des IFZ gehören beispielsweise die Bachelor und Master of Science Studiengänge mit Fachrichtung Banking & Finance. Im Bereich der Weiterbildung bietet das IFZ zahlreiche anerkannte Lehrgänge an.

Das Aus- und Weiterbildungsangebot des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug IFZ umfasst die folgenden Studiengänge.

### **Master of Advanced Studies MAS**

- MAS Bank Management
- MAS Controlling
- MAS Corporate Finance
- MAS Economic Crime Investigation
- MAS Immobilienmanagement
- MAS Pensionskassen Management
- MAS Private Banking & Wealth Management
- MAS Risk Management

### **Diploma of Advanced Studies DAS**

- DAS Accounting
- DAS Bank Management
- DAS Compliance Management
- DAS Controlling
- DAS Corporate Finance
- DAS Economic Crime Investigation
- DAS Pensionskassen Management
- DAS Private Banking & Wealth Management
- DAS Risk Management

### **Certificate of Advanced Studies CAS**

- CAS Commodity Professional
- CAS Digital Banking
- CAS Financial Investigation
- CAS Finanz- und Rechnungswesen für Juristen
- CAS Finanzmanagement für Nicht-Finanzfachleute
- CAS Führungskompetenz für Finanzfachleute
- CAS Swiss Certified Treasurer (SCT) ®
- CAS Tax Compliance Management

Neben den Weiterbildungslehrgängen betreut das Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ auch Fachkurse wie der Fachkurs Vermögensverwalter.



**Hochschule Luzern – Wirtschaft**  
Institut für Finanzdienstleistungen Zug  
IFZ

Grafenauweg 10  
Postfach 7344  
6302 Zug

[www.hslu.ch/ifz](http://www.hslu.ch/ifz)  
ISBN: 978-3-906877-45-7