

# UW

## ein Berufsfeld im

EINSCHÄTZUNGEN DER VERANTWORTLICHEN DER BEIDEN GRÖSSTEN SELBSTREGULIERUNGSORGANISATIONEN (SRO) DES SEKTORS DER UNABHÄNGIGEN VERMÖGENSVERWALTER (UWV/IAM) ÜBER DIE ENTWICKLUNG DER BESTIMMUNGEN UND DER WERKZEUGE, DIE DEN UW ZUR VERFÜGUNG STEHEN, SOWIE DIE HERAUSFORDERUNGEN, MIT DENEN DIE BRANCHE, IHRE AKTEURE UND IHRE KUNDEN KONFRONTIERT WERDEN.

DAS GESPRÄCH FÜHRTE NEJRA BAZDAREVIC.

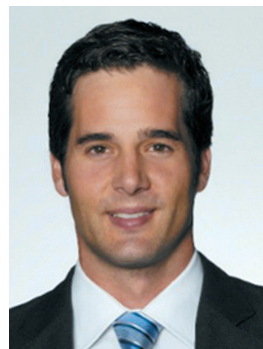
### PATRICK DORNER

Rechtsanwalt,  
Geschäftsführer des VSV  
Verband Schweizerischer  
Vermögensverwalter  
vsv-asg.ch



### NICOLAS RAMELET

Rechtsanwalt, LL.M.  
Geschäftsführer des VQF  
Verein zur Qualitätssicherung von  
Finanzdienstleistungen  
vqf.ch



### Immer mehr Depotbanken bauen Plattformen für die unabhängigen Vermögensverwalter (UWV / IAM) auf. Zeugt diese Tendenz von Optimismus hinsichtlich des Vermögensberaterberufs?

■ **NR:** Fakt ist, dass die Branche der IAM, wie der gesamte Finanzmarkt in der Schweiz, in Bewegung ist und marktgebene, sowie mit den Gesetzesentwürfen zu FIDLEG, FINIG und FINFRAG regulatorische Herausforderungen anstehen. Während einige IAM den Umgang mit diesen Herausforderungen als grosses Risiko für eine in der Schweiz beheimatete Branche sehen, orten andere neue Chancen. Keines der beiden Lager irrt sich grundlegend, jedoch ist die Optik entscheidend. In diesem Umfeld haben Bankinstitute natürlich erkannt, dass auch sie auf den sich verändernden Markt reagieren müssen, und dass ein benutzerorientiertes Online-Portal, nebst der institutsseitigen Kosteneinsparung, IAM an sich binden und bevorzugte Produkte promoten kann, und die IAM wiederum von einem vereinfachten und nutzerfreundlicheren Portfolio Management Tool profitieren. Insofern lässt sich aus den Investitionen in solche Zugangs-

portale nicht auf einen wachsenden Markt schliessen, vielmehr adaptieren sich die Banken an neue Bedürfnisse und erhoffen sich durch ein Aufrüsten in diesem Bereich einen Wettbewerbsvorteil.

■ **PD:** Die Banken haben letztlich verstanden, dass die UWV nicht nur Konkurrenten sind, sondern auch als Akquisiteure und Vertriebsweg betrachtet werden können. Der Erfolg und der Geschäftszuwachs der UWV während der Krise haben zudem belegt, dass das auf Unabhängigkeit basierende Geschäftsmodell von den Kunden sehr geschätzt wird und folglich sichere Zukunftsaussichten hat. Die Banken haben begonnen, den UWV den roten Teppich auszurollen, und stellen ihnen Online-Plattformen zur Verfügung. Zudem haben solche Tools gegenüber anderen Dienstleistungen den Vorteil, den Verwalter enger – wenn nicht sogar vollständig – an die Bank zu binden. Das bedeutet nicht, dass die Banken zu einem Fanclub der UWV geworden sind, sondern dass ihr Kampf um Marktanteile nun verstärkt in der politischen und gesetzgeberischen Arena ausgefochten wird.

# ständigen Wandel

**Andererseits beobachten wir, dass auch die UVV Plattformen aufbauen, was in gewissem Masse eine Konsolidierung des Sektors einläutet. Handelt es sich um eine Vernunfttheirat?**

■ **NR:** Nicht nur der IAM Markt, sondern der ganze Finanzsektor ist aktuell daran, sich in einem gewissen Mass neu zu erfinden. Während die IAM bereits früh erkannt haben, dass sie IT-Möglichkeiten zu ihrem Vorteil nutzen können, haben Partnerbanken damit vorerst zugewartet, da sie erst indirekt, nämlich durch die Anbindung der IAM, einen Nutzen aus dem Angebot solcher Plattformen ziehen. Durch die vermehrten Investitionen von Banken in diese Plattformen sind auf der anderen Seite die IAM nicht länger darauf angewiesen, eigene IT-Lösungen zu entwickeln und zu unterhalten, und durch den spielenden Wettbewerb kommt es trotz Rückgang der IAM-eigenen Plattformen zu keiner gefährlichen Anbindung an eine oder an wenige Banken, was kostenseitig wiederum Vorteile für die Kunden hat. Insofern sehe ich dies durchaus als Win-Win-Situation.

” **Die Bewältigung der Herausforderungen – der Umbau- und Aufbruchphase des UVV-Sektors – ist naturgemäss in einer Gemeinschaft einfacher.** “ NICOLAS RAMELET

■ **PD:** Im Laufe der letzten Jahre sind mehrfach Plattformen entstanden, die von einer oder mehreren UVV-Gruppen aufgebaut wurden. Die Modelle sind sehr unterschiedlich: Sie reichen von der einfachen Vernetzung bestimmter Ressourcen bis hin zur mehr oder weniger vollständigen Integration der Partner. Allerdings kann man solche Versuche an einer Hand abzählen. Sie sind so marginal, dass man nicht von einer Tendenz zur „Plattformlösung“ oder auch einer beginnenden Konsolidierung sprechen kann. Nur wenige historisch wichtige Akteure sind wirklich gut aufgestellt.

**Rechnen Sie in naher Zukunft mit Fusionen oder Übernahmen wie im Fall von WMPartners - Infidar?**

■ **NR:** Auch wenn derart grosse Fusionen wie der Kauf von WM Partners eher die Ausnahme sein werden, geht die Tendenz sicherlich dahin, dass weitere Fusionen unter IAM stattfinden werden. Für viele IAM ist Wachstum Teil der Strategie zur Bewältigung der Markt- und Regulierungsherausforderungen der nächsten Jahre, und gerade in grösseren Strukturen eingebundene IAM werden Chancen sehen, ihre Marktstellung durch Absorption anderer IAM zu verbessern.

” **Die Banken haben versucht, die Frage des Zugangs zum EU-Markt und des Anlegerschutzes als Vorwand zur Durchsetzung einer den Interessen der KMU zuwiderlaufenden Gesetzgebung zu nutzen.** “ PATRICK DÖRNER

**Ist es möglich, im Jahre 2015 eine Mindestgrösse und ein robustes Modell für UVV-Unternehmen zu bestimmen?**

■ **NR:** Eine solch generelle Aussage wäre spekulativ. Mit den FIDLEG- und FINIG-Vorlagen, welche das EFD zurzeit für das Parlament vorbereitet, würden gerade auf die Kleinst-IAM, welche bislang als Einmannbetrieb tätig waren, hinsichtlich der organisatorischen Anforderungen wesentliche Umstellungen zukommen. Die Organisation der IAM wird aber wie bis anhin sehr unterschiedlich bleiben. Gerade durch die neuen IT-basierten Möglichkeiten und das aktuelle Marktumfeld, welches Vermögensverwaltung auch für Kunden mit geringeren Assets interessant macht, können sich möglicherweise auch neue kleinere, spezialisierte IAM, welche die sich verändernden Bedingungen zu ihrem Vorteil nutzen, etablieren.

■ ■ ■ **Auf der Webseite des VSV (VSV-ASG) findet man zahlreiche Links zu Kursen und Zertifikaten. Wie sollte die Ausbildung der UVV aussehen? Werden im Bereich Fortbildung genügend Anstrengungen geleistet?**

■ **PD:** Die Frage der Ausbildung war für den VSV schon immer entscheidend. Der Verband hat sie als einziger zu einem zwingenden Aufnahmekriterium – neben anderen qualitativen Anforderungen – gemacht. Erst vor kurzem hat sich die zentrale Bedeutung dieses Themas wieder bei der Diskussion über FIDLEG und FINIG bestätigt. In diesem Zusammenhang hat der VSV 2014 eine Umfrage über das Qualifikations- und Berufserfahrungsniveau der Vertreter seiner Mitglieder durchgeführt. Die Ergebnisse belegen ein hohes Ausbildungsniveau der UVV und langjährige Berufserfahrungen. Zu Beginn ihrer Tätigkeit als UVV verfügten sie bereits über eine durchschnittliche Erfahrung von über 20 Jahren im Finanzsektor, und 62% von ihnen besaßen einen hohen akademischen Grad.

Folglich sollten sich die Anstrengungen in diesem Bereich auf Weiterbildung konzentrieren. So organisiert der VSV mehrmals im Jahr Informationsveranstaltungen über die Gesetzgebung in der Schweiz und auf internationaler Ebene, Themen-Workshops zur Unterstützung seiner Mitglieder in ihrer täglichen Arbeit, ein komplettes „Cross border“-Programm sowie Seminare über das GwG und die Landesregeln, bei denen die jüngsten Entwicklungen in diesem Bereich beleuchtet werden. Diese Angebote werden kontinuierlich ausgeweitet, damit die UVV für die zahlreichen aktuellen und zukünftigen Herausforderungen gewappnet sind. Die hohen Teilnehmerzahlen dieser Veranstaltungen belegen im Übrigen das stetige Interesse der Mitglieder an ihrer Fortbildung und ihren Willen, ein hohes Niveau zu halten.

„ Die SRO zeigen, dass eine Aufsicht, deren Dienstleistungen weit über diejenige der FINMA hinaus gehen, dennoch zu einem gegenüber der FINMA tieferen Preis geboten werden kann. “ NICOLAS RAMELET

**Die Normen hinsichtlich Informationspflicht, Relevanz, Transparenz und der globalen Sorgfaltspflicht bei der Ausübung der Tätigkeit des UVV werden immer strenger. Haben sich einige UVV nach Ihren Beobachtungen schon auf die künftigen Normen eingestellt?**

■ **NR:** Zahlreiche IAM übernehmen solche Standards bereits vor einer Einführung durch den Schweizerischen Gesetzgeber, insbesondere bei einer grenzüberschreitenden Tätigkeit, da gerade in der EU als wichtigstem Auslandmarkt in zahlreichen Ländern bereits heute weitergehende Pflichten vorgeschrieben sind. Da der IAM-Markt jedoch wie erwähnt sehr heterogen ist, gilt dies nicht pauschal für alle Vermögensverwalter. Etliche IAM warten mit der Implementierung neuer, noch nicht im Detail feststehender Vorschriften noch ab. Der sich abzeichnende Handlungsbedarf ist aber in den letzten Monaten dem gesamten IAM-Markt bewusst geworden.

■ **PD:** Beim VSV stellt sich die Frage nicht in dieser Form, da die Landesregeln schon immer für alle Mitglieder bindend waren,

lange vor Einführung der Eckwerte der FINMA. Unabhängig von den Minimalregeln, welche die Regulierungsinstanzen oft nachträglich vorgeschrieben haben, hat der VSV stets darauf geachtet, dass seine Mitglieder die „Best Practices“ befolgen, die ihre Kunden und die Gerichte erwarten können. Davon hängen ihre Reputation und ihre Sicherheit ab. So brauchten unsere Mitglieder jedes Mal, wenn die FINMA ihre Rahmenregeln änderte, nur geringfügige Anpassungen vorzunehmen.

**Hat die Erfüllung der Anforderungen des FATCA-Abkommens den UVV 2014 besondere Schwierigkeiten bereitet?**

■ **NR:** Unter den IAM bestanden insbesondere im ersten Halbjahr 2014 zahlreiche Unsicherheiten betreffend der Einführung von FATCA im Juli 2014. Es scheint bislang jedoch, dass dem IAM-Markt auch dieses Mal gelungen ist, diese neue Hürde zu überwinden. Neu entstandene Interessensorganisationen und spezialisierte Berater bieten zudem den notwendigen Support, und in einem gewissen Masse auch eine Interessensvertretung der betroffenen IAM.

■ **PD:** Die Begleitung der UVV in der Schweiz bei der Umsetzung des FATCA war 2014 ein Schwerpunkt unserer Arbeit der Berufsinteressenvertretung. 2015 setzen wir diese Anstrengungen fort, indem wir auf zwei Ebenen für die Interessen der UVV eintreten: in dem Qualifikationsgremium des SIF und in der Expertengruppe, welche die Verhandlungen über den Übergang des Abkommens von Modell 2 nach Modell 1 begleitet. So konnten die Schweizer UVV durch einfache Online-Registrierung oder, in vielen Fällen, durch Selbstzertifizierung ihre Konformität mit dem FATCA sicherstellen. Im Übrigen haben wir unsere Mitglieder durch Informationsveranstaltungen, Leitfäden oder auch individuelle Unterstützung begleitet.

**Geben viele Ihrer Mitglieder das UVV-Modell auf, um sich einem reinen Beratungsgeschäft zuzuwenden?**

■ **NR:** Obwohl einige Mitglieder die SRO- und Branchenorganisationsregulierung aufgeben, weil sie ausschliesslich auf das Beratungsgeschäft ausserhalb kollektiver Kapitalanlagen fokussieren, gibt es keine verlässlichen Angaben über die effektiv nach Beendigung der Mitgliedschaft ausgeübte, nicht mehr regulierte Tätigkeit.

■ **PD:** Auch das Beratungsgeschäft muss reguliert sein, um von den im KAG vorgesehenen Erleichterungen zu profitieren. Andernfalls muss der Verwalter eine Bewilligung als Vertriebs-träger beantragen. Die Landesregeln des VSV gelten für Vermögensverwaltungs- wie für Beratungsmandate. Bis auf wenige Einzelheiten werden beide Modelle auch im neuen KAG gleichgestellt. Folglich haben wir auch keine Statistik über die Anteile der Verwalter, die auf das eine oder das andere Modell oder auch – ein häufiger Fall – auf beide zurückgreifen.

**Die Regulierungskosten sind für direkt von der FINMA beaufsichtigte UVV 2014 erheblich gestiegen. Ist im Zuge der Stärkung der Aufsicht – unabhängig von ihrer endgültigen Form – mit vergleichbaren Kostenerhöhungen zu rechnen?**

■ **NR:** Die schlussendlich gewählte Form der Aufsicht wird sicherlich entscheidend sein für die effektiv zu tragenden

Kosten einer gesteigerten Aufsicht. Diesen Aspekt hat das EFD im Rahmen der Vernehmlassung zu wenig vertieft. Die SRO zeigen, dass eine Aufsicht, deren Dienstleistungen weit über diejenige der FINMA hinaus gehen, dennoch zu einem gegenüber der FINMA tieferen Preis geboten werden kann. Da die Logik und die Erfahrungen im Ausland zeigen, dass regulatorische Zusatzkosten schlussendlich vom Kunden getragen werden müssen, ist eine kosteneffiziente Aufsicht klar auch im Sinne jedes Kunden.

### **Stellen Sie Unterschiede zwischen den Ausübungsmodellen verschiedener Unternehmergenerationen fest?**

■ **NR:** Nein. Grundsätzlich ist der Markt der IAM derart heterogen, dass sich kein klarer Trend erkennen lässt. Auch wenn sich nur noch wenige Ein-Mann-IAM Gesuche für die Aufnahme in den VQF bewerben, so sind zahlreiche Mitglieder immer noch so organisiert. Diese Thematik lässt sich daher nicht auf ein Generationenphänomen reduzieren. Der IAM-Markt ist marktgegeben und regulatorisch bedingt in einer Umbau- und Aufbruchphase. Die Bewältigung dieser Herausforderungen ist naturgemäss in einer Gemeinschaft zumeist einfacher als im Alleingang.

■ **PD:** Wir haben keine nennenswerten Veränderungen oder Entwicklungen der Modelle bei unseren Aufnahmegesuchen festgestellt. Das Profil der neuen Verwalter und die gewählten Strukturen bleiben unverändert. Allerdings ist es durchaus möglich, wenn auch kaum quantitativ erfassbar, dass ein Teil der Verwalter es derzeit vorzieht, sich in ein bestehendes Unternehmen zu integrieren, als ein eigenes aufzubauen.

### **Glauben Sie, dass Roboter-Berater im Asset Management für die UVV eine ernsthafte Konkurrenz darstellen?**

■ **NR:** Ganz offensichtlich besteht eine Nachfrage nach solchen Geschäftsmodellen. Diese zielen jedoch als Eckpfeiler ihres Geschäftsmodells darauf ab, mit einem minimalen Einsatz von personellen Ressourcen auszukommen. Beim klassischen, persönlichen IAM-Modell ist hingegen der persönliche Kontakt und das Vertrauen in den IAM und seine Vernetzung oftmals zentral für den Kunden. Insofern erfüllen die beiden Modelle verschiedene Bedürfnisse. Anstatt dass sie sich konkurrieren, gehe ich eher davon aus, dass sich die bereits begonnene Entwicklung hin zu einem kombinierten Modell verstärken wird.

### **Die UVV hatten zuweilen den Eindruck, dass ihre Interessen bei den Diskussionen über die Aufsicht ins Hintertreffen gerieten. Dabei haben die SRO ihren Standpunkt zum Ausdruck gebracht. Wie stehen die Erfolgchancen?**

■ **NR:** Auch wenn die breite mediale Öffentlichkeit den Aspekt der Beaufsichtigung der Vermögensverwalter nicht in der Titelseite erwähnte, so ist dennoch auffallend, dass die meisten Berichte zu FIDLEG und FINIG das Thema der angestrebten, strengeren Aufsicht über die Vermögensverwalter aufgriffen. In der Fachpresse wurde dieser Aspekt zudem ausgiebig vertieft. Auch ist begrüssenswert, dass

das EFD in regem Kontakt mit den branchenvertretenden SRO steht und sich auch im Nachgang zu der Vernehmlassung um einen konstruktiven Dialog bemüht. Daher sind wir zuversichtlich, dass dem EFD die rechtlichen, aber auch die praktischen Umsetzungsprobleme einer solchen Verschärfung der Aufsicht bewusst sind. Durch diesen Austausch können wir dem EFD auch aufzeigen, in welcher Ausgestaltung eine strengere Überwachung der IAM auch einen effektiven, praktischen Mehrwert generiert. Es wäre allerdings, auch im internationalen Kontext, illusorisch, auf das Ausbleiben einer Veränderung gegenüber dem heutigen Zustand hinzuwirken.

” *Das Interesse der UVV an ihrer Fortbildung und ihr Wille, ein hohes Niveau zu halten, sind stark.* “ **PATRICK DORNER**

■ **PD:** Die Banken haben versucht, die Frage des Zugangs zum EU-Markt und des Anlegerschutzes als Vorwand zur Durchsetzung einer den Interessen der KMU zuwiderlaufenden Gesetzgebung zu nutzen. Dabei handelt es sich ganz einfach um eine verschleierte Strukturpolitik mit dem Ziel, kleinere Wettbewerber aus dem Markt zu drängen. Tatsächlich besteht kein Zusammenhang zwischen dem Marktzugang der Banken und der Beaufsichtigung der UVV, was inzwischen auch anerkannt wurde. Was den Anlegerschutz angeht, so darf man nicht vergessen, dass das von dem UVV verwaltete Geld nach wie vor in einer Bank deponiert ist und folglich den gleichen Schutz genießt. Genauso unterliegt die Verwaltungstätigkeit identischen Verhaltensregeln. Diese von der FINMA anerkannten Regeln gelten gleichermaßen für die Geschäftsbeziehungen zwischen einer Bank und ihrem Kunden wie zwischen einem UVV, der Mitglied eines Verbandes wie des VSV ist, und seinem Kunden. Zudem stimmen sie sachlich mit den entsprechenden EU-Richtlinien überein.

Diese Argumente wurden nach der Vernehmlassung berücksichtigt und erklären bestimmt, zumindest teilweise, die aufgeschlossene Haltung, die das EFD bei den derzeitigen Diskussionen gegenüber unseren Anliegen einnimmt.

### **Wie sehen Sie die Zukunft der SRO?**

■ **NR:** Setzt man die im Markt erhältlichen Informationen zu einem Bild zusammen, so stellt man fest, dass sich die Befürchtung einer Konsolidierung in der Vermögensverwalterbranche materialisiert. Unter den SRO selbst hat bislang keine solche Konsolidierung stattgefunden. Sofern sich aber der Gesetzgeber entschliesst, die Vermögensverwalter aus dem Kreis der durch SRO beaufsichtigten Finanzintermediäre zu nehmen und im Sinne des Vorentwurfes des Finanzinstitutsgesetzes einer Aufsicht durch die FINMA oder einer Aufsichtsorganisation zu unterstellen, werden die SRO sich an das veränderte Marktumfeld anpassen müssen, wobei alle SRO, und nicht nur die branchenspezifisch auf IAM fokussierenden, Handlungsbedarf haben werden. Zweifelsfrei werden die SRO weiterhin eine zentrale Rolle bei der Beaufsichtigung der nicht direkt durch die FINMA überwachten Finanzintermediäre einnehmen, da die Bedeutung des GwG, und damit auch der SRO, seit seiner Inkraftsetzung stetig zugenommen hat. •