

drei Akten

Die nachfolgende Geschichte erzählt die Entwicklung einer Vermögensverwaltungsboutique unter 400 Mio. Assets, gegründet in den 1990er-Jahren, als Spinn-off einer Grossbank mit einigen Schlüsselkunden.

1. Akt – Die Karriere

Als junger Mann absolvierte Thomas A. W. eine Banklehre, kletterte die Karriereleiter hoch und nach einigen Jahren war er in der Vermögensabteilung als Kundenberater tätig. Über die Jahre hinweg entwickelte er den innigen Wunsch, sich selbstständig zu machen. Derweil freundete er sich mit einigen Kunden an, die ein grösseres Depot hatten. Die Idee entstand, einen dieser Freunde als Schlüsselkunden in eine eigene Vermögensverwaltung zu integrieren. Die angestammte Bank bliebe dabei als Depotbank bestehen. Der Kunde war überzeugt und so gründete Thomas A. W. zusammen mit einem Bankkollegen eine kleine unabhängige Vermögensverwaltung.

2. Akt – Die Freiheit der Boutique

Nicht nur Thomas A. W., sondern auch viele andere haben sich in den letzten Jahrzehnten diesen Wunsch erfüllt. Über 80 % der Vermögensverwaltungen wurden nach 1990 gegründet und der Verband Schweizerischer Vermögensverwalter zählt mittlerweile über 1000 Mitglieder. Diese grosse Anzahl der Vermögensverwalter profitierte von den Schwächen der Banken und rekrutierte ihren Nachwuchs bei ihren ehemaligen Arbeitgebern, den Grossbanken.

Die Schlüsselkunden bewegten sich oftmals in der Grauzone zwischen Steuerwahrheit und Klarheit. Diese komplexen Gelder waren sehr still, wobei Performance eine geringe Rolle spielte. Urplötzlich kam jedoch Bewegung in den Markt. Daran waren nicht nur die Börsen schuld, sondern die Sicht der Dinge auf gewisse Umstände hatte sich verändert: Mehr Transparenz im Schweizer Bankenwesen wurde gefordert, ob gegenüber anderen Staaten oder dem Fiskus.

Vor 20 Jahren waren im Umfeld von Banken und Vermögensverwaltungsgesellschaften andere Grössenordnungen vorhanden. «Asset und Management» erhielten bis zu 5 %. Man konnte die Früchte der Arbeit einholen und einer genüsslichen Pensionierung entgegensehen. Die Kunden wollten kein Aufheben um ihre Person machen. Heute sind jedoch nicht nur Diskretion, sondern auch ein sehr breites Wissen und Transparenz gefragt. Dies bringt viele Vermögensverwalter in ein Dilemma, wenn es um die Nachfolgeplanung geht.

3. Akt – Die Realität

Unser Thomas A. W. ist bald 63 Jahre alt. Was soll er nun tun? Verkaufen oder abwarten? Zugleich verschärfen sich die Compliance-Regeln. Das neue Schweizer Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG) und die Finanzdienstleistungsverordnung (FIDLEV) werden 2020 in die Realität umgesetzt. Ziel des FIDLEG ist es, einheitliche Wettbewerbsbedingungen für Finanzintermediäre zu schaffen, den Kundenschutz zu verbessern und die Zulassungsregeln für Finanzdienstleister zu harmonisieren.



Fakt ist, das regulatorische Umfeld wird immer anspruchsvoller und es braucht mehr Profis in allen Bereichen. Vermögensverwaltungsbetriebe von zwei bis drei Mann werden zu einem Auslaufmodell. Möglicherweise werden die Grossbanken die Gebühren für ihren Service für die Vermögensverwalter erhöhen, wodurch viele der heute selbständigen Vermögensverwalter zum verlängerten Arm der Banken mutieren. Die Kosten der Digitalisierung werden exponentiell in die Höhe schiessen. Die Fees bröckeln, obwohl die Kosten intern steigen. Die Retros werden auslaufen, die eigenen Saläre sind am Limit und mit 60 ist man nicht mehr bereit, seinen Lohn zu reduzieren. Die Banken zahlen hohe Löhne und der Kampf um die Talente hat auch in der Vermögensverwaltung begonnen. Die Argumente der Schweiz, warum man hier das Geld parkieren und investieren soll, werden zunehmend anspruchsvoller.

Dazu kommt; unsere Kunden wissen mehr, sind dank dem Internet besser informiert und der Staat schaut genau hin und überwacht. Was sicherlich zum Schutz der Anleger sinnvoll ist, jedoch kein Garant ist, dass Ehrlichkeit und Kompetenz siegen im Kampf um die vermögenden Kunden. Was ist zu tun? Viele wollen andere Mitbewerber, neue Kunden gewinnen, um damit die kritische Masse zu überschreiten. Allerdings birgt dies Tücken, denn Ex-Banker sind Meister der Diskretion, nicht der Kaltakquisition. Nur wenigen wird es gelingen, die Balance zwischen Marktschreier, Nischenplayer und Spezialist zu halten und dabei die ideale Grösse zu finden. Sicher ist, dass eine Bereinigung stattfinden wird. Die Frage ist nur, wen es wann und vor allem wie treffen wird.

Fazit

Es gibt immer Optionen, doch diese bespricht man lieber unter vier Augen. Ansonsten wäre das Geschäft mit den Kunden zu einfach, denn am Ende entscheidet die nächste Kundengeneration, wie und wem sie ihre finanziellen Angelegenheiten anvertraut.

In diesem Sinne grüsst Sie Nachfolger.ch



Giacomo Garaventa ist seit 1994 unterwegs, um Nachfolgelösungen für seine Kunden zu finden.

041 810 10 10

www.nachfolger.ch teil vom Netzwerk Nachfolgebuss.ch


Vermittlungsplattform für Unternehmen

Der älteste Marktplatz für Firmenverkäufe
in der Schweiz.

Über 6'500 ausgeschriebene Unternehmen.
Tausende Arbeitsplätze erhalten in den letzten
10 Jahren.
Jährlich 57k Unique User und 120k
Seitenaufrufe.



Wir reden über Ihre Nachfolge.
Wenn die Experten zu den UnternehmerInnen
kommen.



Nachfolgemagazin
1994, 2008

Die Zeit vergeht ...
Lösungsmöglichkeiten für die erfolgreiche
Firmennachfolge – besonders wenn
es schnell gehen muss.

PROFESSOR GARAVENTA
SOLUTIONS
SOLUTIONS
SOLUTIONS
SOLUTIONS