

Vom Schäferhund zum Coach

Steigende Ansprüche an die Compliance-Stellen der unabhängigen Vermögensverwalter

Regulatorische Vorgaben verursachen Kosten, bieten aber auch Chancen. Unabhängige Vermögensverwalter mit eigener Compliance-Stelle können sich schnell anpassen. Gleichzeitig bietet die Compliance den Kunden eine zusätzliche Sicherheit.

Markus Gonseth

Bei jeder neuen Kundenbeziehung haben auch die unabhängigen Vermögensverwalter erst einmal die hohe Hürde der regulatorischen Anforderungen zu überwinden. Kernstück bilden die Identifikation des Vertragspartners sowie die Plausibilitätsprüfung bezüglich Herkunft der Mittel. Die Ursprünge des zur Verwaltung anstehenden Vermögens müssen erklärbar sein.

Plausible Dokumentation

Es kann sich beispielsweise über die Erwerbstätigkeit aufgebaut haben, es kann ererbt oder erheiratet sein. Es kann sich auch in Kombination von Erwerbsleben und Erbe geäuft haben. Der Vermögensverwalter darf sich bei der Prüfung nicht einfach mit pauschalen Erklärungen zufriedengeben. Der Vermögensaufbau muss nachvollziehbar dokumentiert sein. Die Folge: Was noch vor etwa zehn Jahren ein Mitarbeiter nebenher erledigte, hat sich heute zu einem Vollzeitpensum ausgewachsen.

Wie kommen die rund 2500 unabhängigen Vermögensverwalter in der Schweiz mit diesen Anforderungen zu recht? Die kleinen, die weniger als 1 Mrd. Fr. Vermögen verwalten, haben in der Praxis keine andere Wahl, als sich selber zu kontrollieren oder die Überwachung der regulatorischen Anforderungen auszulagern. Dies ist die grosse Mehrheit in der Vermögensverwaltungs-

branche. Die allermeisten unabhängigen Vermögensverwalter sind Ein- oder Zwei-Mann-Betriebe, die bis zu 100 Mio. Fr. verwalten. Mehr als 1 Mrd. Fr. betreuen nach zuverlässigen Branchenschätzungen nicht mehr als 20 bis 30 Unternehmen; und nur ein knappes Dutzend betreuen mehr als 2 Mrd. Fr.

Sofern eine Bank bei einer dieser Gesellschaften Mehrheitsaktionär ist und sofern sie die angemessene Grösse erreicht hat, haben die Kunden Gewähr, dass Bankenstandards gelten und dass in strukturierten Prozessen gearbeitet wird. Insofern gliedert sich die Landschaft der unabhängigen Vermögensverwalter einmal ganz grundsätzlich in bankennahe und bankenferne Institute. Unabhängig davon prüfen die Depotbanken ihrerseits, ob die Herkunft der Kundengelder den regulatorischen Anforderungen entspricht. Diese doppelte Barriere ist sicher eine Hürde, gleichzeitig aber auch ein Schutz.

Angesichts der kleinteiligen Branchenstruktur und der mit den regulatorischen Anforderungen einhergehenden administrativen Belastungen ist unübersehbar, dass sich der anlaufende Konsolidierungsprozess beschleunigen wird. Die höheren Grundkosten bedingen eine bestimmte Mindestgrösse des Vermögensverwalters sowohl in personeller wie auch in finanzieller Hinsicht. Auf der anderen Seite bietet eine gut funktionierende Compliance aber auch eine Chance für die unabhängigen Vermögensverwalter. Zumindest für die grossen. Anders als bei den Banken legen sie nämlich ihre Compliance nicht als kundenferne «Revierwache» aus. Vielmehr begleitet der Compliance-Experte bereits den Aufbau einer Kundenbeziehung und unterstützt den Kundenberater schon in diesem frühen Stadium. Idealerweise

verfügt er neben einer fundierten juristischen Ausbildung auch über praktische Erfahrungen in der Kundenberatung, was es ihm ermöglicht, die Bedürfnisse des Kunden und des Kundenberaters besser zu verstehen und in der Folge besser auf diese einzugehen.

Ein wichtiger Teil der laufenden Arbeit eines Compliance-Experten ist das Coaching der Kundenberater. Er unterstützt die Kundenberater im Tagesgeschäft wirkungsvoll. Wertvoll ist weiter die praktische Hilfe bei den vermögentechnischen Konsequenzen im Gefolge grosser Veränderungen der Lebensumstände des Kunden wie Scheidung, Trennung oder Erbfall. Zudem bietet die eigene Compliance-Stelle im Haus dem Kunden bei allfälligen Reklamationen die Gewissheit, dass eine neutrale Instanz die Angelegenheit prüft. Die Compliance-Institution bei den unabhängigen Vermögensverwaltern ist bewusst so ausgelegt, dass nicht einfach nur die Interessen des Verwalters geschützt werden. Vielmehr haben auch die Kunden die Gewähr, ihr Vermögen den richtigen Händen anvertraut zu wissen. Insofern leistet die eigene Compliance-Stelle einen unmittelbaren Beitrag zum Schutz des Kunden.

Entsprechend überwacht die interne Compliance-Stelle bei den grossen Vermögensverwaltern die korrekte Umsetzung der Anlagerichtlinien. Dies umfasst auch das Transaktions-Monitoring, die systematische Überwachung aller Transaktionen und Kapitalbewegungen. Ein weiterer Vorteil einer konsequent auf Coaching ausgerichteten Compliance-Stelle ist ihr Beitrag zur internen Ausbildung. Die Berater sind immer auf dem neuesten Stand sind bezüglich der anwendbaren Gesetze, Verordnungen und Richtlinien.

Ein Gütesiegel

Realistischerweise ist davon auszugehen, dass die regulatorischen Anforderungen weiter zunehmen werden. Die Schwelle vom mittleren zum grossen unabhängigen Vermögensverwalter wird sich entsprechend nach oben verschieben. Derzeit liegt sie bei 1,5 Mrd. bis 2 Mrd. Fr. für einen reinen Vermögensverwalter. In diesem Wettbewerbsumfeld ist eine eigene Compliance-Stelle keineswegs ein bürokratischer Hemmschuh, sondern ein Gütesiegel. Sie bietet Gewähr für die Solidität einer Institution und für die konsequente Umsetzung des erteilten Mandats. Sie gibt mehr Sicherheit. Gerade Sicherheit ist heute ein wichtiges Argument.

COMPLIANCE

M. G. · Die Befolgung (Compliance) der Gebote, Verbote sowie die Umsetzung der besonderen Vereinbarungen werden im Finanzwesen und in der Vermögensverwaltung zunehmend durch eigens abgeordnete oder eingestellte Personen überwacht. Die Überwachungsexperten (Englisch: Compliance-Officer) können über den unmittelbaren Dienstauftrag hinaus auch prüfen, ob das allgemeine Geschäftsgebahren mit den gesellschaftlichen Normen und Wertvorstellungen vereinbar ist.

Markus Gonseth ist CEO der Infidar Vermögensberatung AG in Zürich.