



Florian Schubiger ist Mitgründer der *VermögensPartner* AG mit Standorten in Winterthur, Zürich und Chur.

Der Blick für das grosse Ganze

Das Schweizer Vermögensverwaltungsgeschäft ist im Wandel. Banken sind seit einigen Jahren daran, ihre Beratungsprozesse zu standardisieren und digitalisieren. Dadurch werden Fachwissen und Entscheidungskompetenzen weg vom Kundenberater hin zu zentralen Stellen und computerbasierten Algorithmen verschoben. Dass die Nähe zum Kunden und gegenseitige Empathie der Schlüssel für eine auf die individuellen Bedürfnisse ausgerichteten Gesamtvermögensoptimierung sind, vergessen die auf Kostensenkung und kurzfristige Ertragsoptimierung getrimmten Top-Manager viel zu oft. Das ist eine grosse Chance für unabhängige Vermögensverwalter.

Schon Nobelpreisträger Harry Markowitz sagte: «Diversification is the only free lunch in investing.» Zu Recht prägt dieses Sprichwort das Investorenverhalten seit Jahrzehnten. Wirklich erfolgreiche Anleger streuen die Risiken nicht nur im Wertschriftendepot, sondern integrieren im Denkprozess die persönliche Lebenssituation und ihr gesamtes Vermögen. Dazu ein Beispiel: Wer vor der Pensionierung Kapital vom Wertschriftenportfolio in die Pensionskasse verschiebt, erzielt bei richtigem Vorgehen oft zweistellige Renditen. Die Risiken in der Gesamtvermögensstruktur nehmen aber ab, weil der Grossteil des Erfolgs durch risikoneutrale Steuerspareffekte anfällt. Es

gibt unzählige solcher Opportunitäten, die im Laufe eines jeden Lebens zur Rendite-Risiko-Optimierung im Gesamtvermögen genutzt werden können. Zentralistische Beratungsstrukturen, die den «Blick für das Grosse» nicht zulassen und Berater, die mit ihren Kunden nur darüber sprechen, ob das eine oder das andere Finanzprodukt das bessere ist, verhindern solche disziplinübergreifenden Beratungskonzepte.

Vielmehr muss aus Berater und Kunde ein Team entstehen, dessen Stärke der gegenseitige Austausch und darauf aufbauende individuelle Lösungen sind. Nur wenn umfangreiches Fachwissen dezentral bei jedem Berater vorhanden ist und die Entscheidungswege kurz sind, kann ein solches «Dream Team» überhaupt entstehen. Dass versteckte Provisionen – sogenannte Retrozessionen – in einem solchen Beratungsmodell nichts zu suchen haben, liegt auf der Hand. Denn nur bei völlig interessenkonfliktfreien Empfehlungen sitzen Vermögensverwalter und Kunde wirklich im selben Boot. Ein solcher Vermögenskoordinator agiert ähnlich wie ein Anwalt, indem er mit anderen Akteuren der Finanzbranche ohne Informationsasymmetrie knallhart im Interesse seiner Kunden verhandelt und bereichsübergreifend optimiert.

Für Kunden bedeutet dies oft ein ganz neues Beratungserlebnis: weg vom komplizierten Fachchinesisch und verkaufsorientierten Produkteempfehlungen, hin zu einer langfristigen und nachvollziehbaren Strategie über das Gesamtvermögen und einer engen Begleitung in sämtlichen finanziellen Fragen, auch ausserhalb des Wertschriftendepots. Das könnte ein Weg sein, um die Beziehung zum Kunden zu intensivieren und das Vertrauen in die Schweizer Vermögensverwaltung wieder zu stärken. ■

Webink: VermögensPartner AG