

Das Zusammenspiel von Vermögensverwalter und Bank wird an Bedeutung gewinnen

Neue Regulierungen und sinkende Margen prägen derzeit das Geschäft von Intermediären und externen Vermögensverwaltern (EVV). Tobias Wehrli, Leiter Intermediaries bei der VP Bank Gruppe, sieht aber auch Chancen für Intermediäre und Vermögensverwalter.



Interview mit Tobias Wehrli
Leiter Intermediaries
VP Bank Gruppe
Vaduz

Private: Herr Wehrli, der Schweizer Bundesrat plant, die Gesetze Fidleg/Finig auf das Jahr 2020 hin in Kraft zu setzen. Was bedeutet die Einführung für Vermögensverwalter?

Wehrli: Banken und andere Dienstleister müssen sich den beiden neuen Gesetzen anpassen. Dabei sind insbesondere die Anforderungen bezüglich IT, Schulung und Reporting nicht zu unterschätzen. Im Weiteren bedingt die Einführung von Fidleg/Finig noch einiges an Informationsaufwand gegenüber den Kunden. Der Prozess wird ähnlich wie bei der Umsetzung von Mifid II verlaufen. Als Liechtensteiner Bank haben wir dies hautnah miterlebt. Neue Regulierungen bedeuten zu Beginn oft einen Mehraufwand für alle Beteiligten. Was sich am Anfang als eine schier unlösbare Aufgabe, vor allem für kleinere Marktteilnehmer, präsentierte, wurde zuletzt doch von allen souverän gelöst.

Die Einführung neuer Regulierungen bedeutet meist nicht nur mehr Aufwand, sondern damit verbunden auch weniger Ertrag. Weshalb glauben Sie trotzdem an eine Zukunft im Intermediärgeschäft?

Wehrli: Intermediäre sind gefordert, ihre Prozesse zu überdenken, und Standardprozesse müssen meiner Meinung nach zwingend digital unterstützt werden. Hier sehe ich das grösste Potenzial für die Zukunft – für die Vermögensverwalter und die Banken – die administrativen Prozesse digital zu lösen und damit weiterhin genügend Zeit für die Beratung zu haben. Die VP Bank investiert gezielt in Digitalisierungsprojekte und treibt diese Entwicklung mit internen Prozessoptimierungen stark voran. Wir tun dies beispielsweise, indem wir unsere Intermediärkunden beim Transaktions- und Verlustschwellenreporting mit digitalen Tools aktiv unterstützen.

Prozesse zu digitalisieren ist mit hohen Zusatzkosten für die Mehrzahl der Vermögensverwalter verbunden. Wer bezahlt diese – der Kunde?

Wehrli: Nein, das wäre nicht durchsetzbar. Als Bank für Intermediäre haben wir bereits diverse EVV-Systeme standardmässig an unser Kernsystem angebunden und damit einen grossen Teil der Investitionen, welche sonst beim Intermediär anfallen, quasi übernommen. Doch das einfache Drag-and-Drop-System funktioniert mit den Schnittstellen leider noch nicht wie gewünscht. Ich bin überzeugt, dass sich hier jene Banken langfristig durchsetzen werden, die einen Schwerpunkt auf das Intermediärgeschäft legen und solche Investitionen tätigen können und wollen.

Welche Veränderungen erwarten Sie neben den technischen und regulatorischen Anpassungen?

Wehrli: Die Ausbildung von EVV-Mitarbeitenden steht weiterhin im Fokus, und die Spezialisierung auf Länder-Know-how wird vermehrt von Bedeutung sein. Erfolgreiche Berater sind künftig mehr als nur gute Anlageberater. Gefragt sind Allrounder mit einem guten Netzwerk, die wissen, wo sie welche Informationen bekommen. Es könnte so weit gehen, dass ein EVV seine Kerndisziplin «Vermögensverwaltung» auslagert und sich auf das reine «Relationship Management» beschränkt.

Das einfache Erfassen eines Börsenauftrags ist in den meisten Fällen heute schon dem E-Banking übergeben worden. Zukünftig sind Experten gefordert, die mit unseren Intermediären über Zukunftspläne oder Schnittstellenlösungen diskutieren und ein gutes Netzwerk zu verschiedenen Stakeholdern anbieten können. Die Aufgaben der Bankberater werden somit komplexer, die Ansprüche höher; darauf bereitet die VP Bank ihre Berater vor.

Wie stellen Sie sicher, dass Sie das richtige Personal dafür rekrutieren?

Wehrli: Wir haben für die nächsten Jahre klare Wachstumsziele, um neue Berater zu gewinnen. Aktuell haben wir rund 80 Mitarbeitende, die sich an unseren vier internationalen Standorten um die komplexen Anliegen unserer Intermediäre kümmern. Diese Mitarbeitenden werden laufend aus- und weitergebildet. Wir legen dabei unser Augenmerk auch stark auf junge Nachwuchstalente, denen wir unsere Werte von Grund auf mitgeben. Unsere Werte basieren dabei auf den Wurzeln der VP Bank, denn schon unser Gründer, Guido Feger, war einer der erfolgreichsten Unternehmer und Treuhänder in Liechtenstein.

tobias.wehrli@vpbank.com
www.vpbank.com