



Interview, 20 Januar 2021  
fundplat.com

Mario Pfiffner, CEO,  
Invest-Partners Wealth Management AG, Zürich.  
[invest-partners.ch](https://invest-partners.ch)

## «Wir wollen eine aktive Rolle in diesem ganzen Umwandlungsprozess der unabhängigen Vermögensverwalter spielen»

**Herr Pfiffner, können Sie kurz aufzeigen, welche Dienstleistungen Ihr Unternehmen anbietet?**

Die Invest-Partners Wealth Management AG ist eine Plattform für unabhängige Vermögensverwalter. Wir fokussieren unsere Dienstleistungen auf zwei Bereiche:

- Private Banker, die sich im aktuellen und bevorstehenden Umbruch in der Finanzbranche mit ihrem angestammten Kundenstamm persönlich neu ausrichten wollen und für alternative Betreuungsmöglichkeiten auf selbständiger Basis bei einem Vermögensverwalter offen sind
- bestehende, unabhängige Vermögensverwaltungsfirmen, welche die neuen regulatorischen Anforderungen des FIDLEG/FINIG nicht mehr selber und alleine erfüllen wollen oder können und Unterstützung, Betreuung und Begleitung benötigen oder allenfalls eine Neuausrichtung der Geschäftstätigkeit in Betracht ziehen.

Für beide Bereiche können wir interessante, massgeschneiderte Dienstleistungen anbieten.

**Seit Jahren wird auf dem Finanzplatz gesagt, dass kleinere Vermögensverwalter allein nicht bestehen können. Sie kennen den Markt bestens. Wie sehen Sie die aktuelle Situation?**

Die Gesetzesgrundlagen von FIDLEG/FINIG sind im Prinzip so aufgesetzt, dass auch kleinere Vermögensverwalter eine Lizenz bei der FINMA beantragen können. Das ist eigentlich gut so. Die Krux liegt jedoch in den Details der FIDLEG/FINIG-Verordnungen und deren Ausführungsbestimmungen. Hier liegt sicher der wunde Punkt, ob und wie weit sich insbesondere die kleineren Vermögensverwalter diesem ganzen Regelwerk stellen wollen. Es geht um den internen Firma-Setup und deren Organisation, Eigenkapitalvorschriften, Erstellung von Weisungen und Richtlinien, Reporting,

## FUNDPLAT

Vorkehrungen für die vorgegebene permanente Einhaltung etc. Wir verstehen jeden Vermögensverwalter, der mit «Herzblut» auch gegenüber seinen Kunden mit seiner eigenen Firma auftritt und dies eigentlich auch weiterhin tun will. Mit organisatorischen Änderungen und Ergänzungen wird dies für die kleineren Vermögensverwalter möglich sein. Ob sich für diese jedoch der ganze administrative und organisatorische Zusatz-Aufwand mit den permanent einzuhaltenden Vorschriften schliesslich noch rechnet, oder sie dies überhaupt wollen, oder ob es eventuell doch sinnvoller ist, alternative Wege zu gehen, wird sich nun früher oder später zeigen. Die Vermögensverwalter haben bis Ende 2022 Zeit, das Gesuch bei der FINMA einzureichen. Kürzliche Umfragen haben ergeben, dass ein Grossteil der bestehenden Vermögensverwaltungsfirmen dieses Zeitfenster bestmöglich für sich nutzen will. Demzufolge dürfte ein Gesuchs-Run in der zweiten Jahreshälfte 2022 stattfinden.

Das Warten bis zum Schluss und dann kurzfristig über das «wie weiter» entscheiden, ist sicherlich eine Option, wahrscheinlich jedoch nicht unbedingt die beste.

In unseren Gesprächen mit Vermögensverwaltern versuchen wir bereits jetzt schon, mögliche Modelle oder Alternativen aufzuzeigen und gemeinsam die Weichen dazu rechtzeitig zu stellen. Das «wie weiter» sollte definiert sein, die Umsetzung kann dann entsprechend ohne Druck und auf einen guten Zeitpunkt hin vorbereitet werden.

Wie erwähnt, es gibt Alternativen für eine Fortführung des Geschäftsmodells, ein Aufgeben und den Betrieb einstellen sollte wirklich eine Ausnahme sein, auch wenn dies altersbedingt begründet wäre.

### **Sind Sie offen für weitere Zugänge und wenn Ja, wie lauten die Kriterien?**

Wir wollen eine aktive Rolle in diesem ganzen Umwandlungsprozess der unabhängigen Vermögensverwalter spielen. Wir glauben an den Weiterbestand und das Wachstumspotenzial der unabhängigen Vermögensverwalter über die nächsten Jahre. Die zugrundeliegenden Statistiken, Auswertungen und Prognosen bestätigen dies.

Ja, ganz klar, wir sind offen für weitere Zugänge. Dies sowohl auf Stufe der Private Banker, die über uns den Schritt in die Selbständigkeit vornehmen wollen, als auch auf Stufe der bestehenden unabhängigen Vermögensverwalter, die sich aufgrund der neuen Regulatorien neu ausrichten wollen und müssen.

Wir haben für uns intern ein kleines Assessment mit dem Anforderungsprofil für den Zugang weiterer Partner erarbeitet. Hier geht es für uns im Besonderen um die Abklärung und den Nachweis von Werdegang, Erfahrung, Kenntnisse, Ausbildung und Persönlichkeit des potenziellen Partners. Wichtig ist jedoch auch der Bezug, die Verbundenheit und das Beziehungsnetz des Partners zu seinen Kunden, die schliesslich den Ertragspfeiler für ihn darstellen.

# FUNDPLAT

## **Was für Leistungen bekommen die Partner konkret?**

Zuerst einmal kann ein Partner ohne finanziellen oder organisatorischen Aufwand relativ einfach und unkompliziert in unser Partnernetzwerk integriert werden.

Dem Private Banker bieten wir ein Ambiente mit guter Corporate Governance in einer flexiblen, schlanken Struktur mit grösstmöglichen Freiheiten, Büros und Infrastruktur an guter Lage im Herzen von Zürich nahe Paradeplatz, einen Anschluss ans Spezialisten- und Drittparteienetz sowie ans Netzwerk diverser Bank-Depotstellen im In- und Ausland. Geschätzt wird auch der regelmässige Austausch unter Gleichgesinnten. Unser Administrations-Team hält ihm den Rücken frei für die Ausführung derjenigen Tätigkeiten, welche der Partner gerne macht und die ihm Freude und Spass bereiten, nämlich die unabhängige Kundenbetreuung und das Portfoliomanagement. Alles andere wird ihm von unserem Administrations-Team abgenommen.

Unsere Partner sollen den unternehmerischen Ansatz bei uns leben können. Mit unserem mehrstufigen Entschädigungsmodell wird dadurch der Grossteil der vom Partner in seinem Profitcenter erwirtschafteten Erträge direkt ihm zufließen.

Im Modell als Outsourcing-Dienstleister für unabhängige Vermögensverwaltungsfirmen können wir ein schlagkräftiges Leistungsangebot in den Bereichen Front- und Backoffice sowie Legal/ Compliance/Risk Management anbieten. Wir sehen uns als «Macher» und Sparring-Partner für die Erreichung der Anforderungen oder Vorgaben.

## **Gibt es auch etwas, das Sie nicht anbieten wollen oder können?**

Da wir unsere Partner von Administration, Regulation, Compliance und dergleichen entlasten, überlassen wir ihnen im Gegenzug die bestmögliche Gestaltungsmöglichkeit für Portfoliomanagement und Anlagetätigkeiten ihres eigenen Kundenstammes. Es ist nicht vorgesehen, dass wir verbindlich definierte, einheitliche Portfolio-Strategien, Portfolio-Vorgaben, Musterportfolios oder dergleichen für unsere Partner und deren Kunden anbieten. Jeder Partner soll und darf sich innerhalb der strategischen Vorgaben des Kunden bewegen und sich der wirklich individuellen, eigenen Anlagetätigkeit widmen. Einen CIO (Chief Investment Officer) wird es deshalb in naher Zukunft bei uns nicht geben. Portfolio-Management ist heute eine «Commodity», welche für Teile oder den gesamten Anlageprozess bei Bedarf auch eingekauft werden könnte.

# FUNDPLAT

## Zur Person

Mario Pfiffner, dipl. Betriebsökonom, Jahrgang 1962, ist CEO und Hauptaktionär der Invest-Partners Wealth Management AG, Zürich, einer langjährigen, etablierten und bewährten Plattform für unabhängige Vermögensverwalter und Private Banker. Er ist ausgewiesener Finanzmarktexperte und verfügt über eine über 30-jährige Erfahrung im Finanz-, Wertschriften- und Anlagebereich. Seine bisherigen Stationen führten ihn von traditionellen Banken zu Börsen- und Wertpapierbanken sowie Effekthändlern. Nach fast zehnjähriger Tätigkeit bei der Invest-Partners als COO, hat er im Herbst 2019 im Sinne eines Management-Buy-Out zusammen mit zwei Privatinvestoren die Gesellschaft von den Gründungsaktionären zwecks Nachfolgeregelung übernommen. Dem Partnernetzwerk von Invest-Partners sind aktuell über 20 selbständige Partner angeschlossen. Die Outsourcing-Dienstleistung wird von mehreren Firmen genutzt.

Link zum [Disclaimer](#)