

# Asset Management Platz Schweiz: Investieren müssen alle!

**Basler Fondsforum  
17. Januar 2013**

Lachen, Januar 2013

Primecoach GmbH  
Marco Chinni  
[www.primecoach.ch](http://www.primecoach.ch)

# 1. Inhaltsübersicht

---

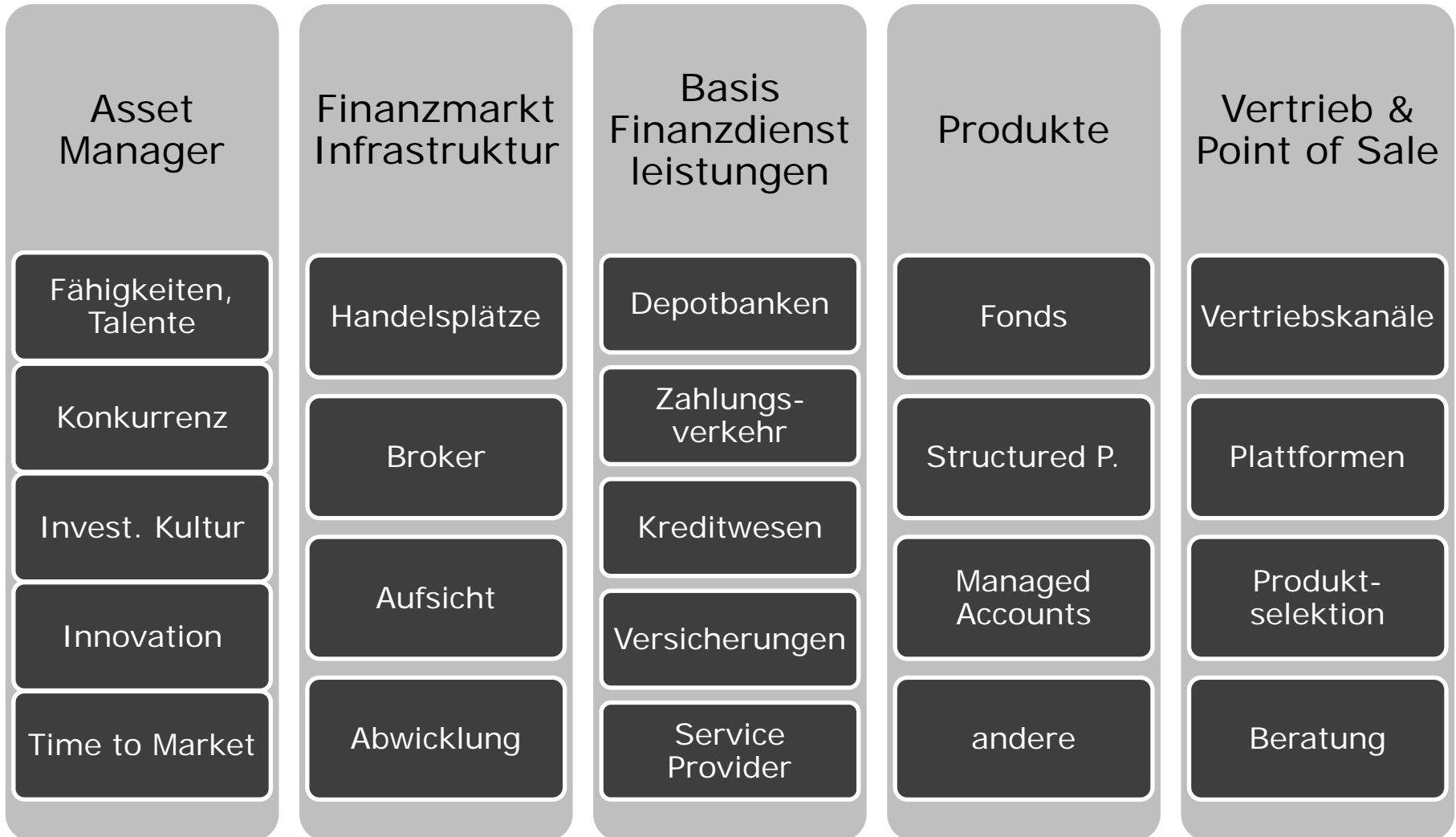
1. Begrüssung, Einführung und Inhalt
2. Übersticht Standortfaktoren
3. GAP – Analyse
  - ▶ Strategische Ebene
  - ▶ Operative Ebene
4. Massnahmen
5. Fazit
6. Fragen und Antworten

Anhang: Kurzportrait Primecoach GmbH

## 2. Übersicht Standortfaktoren - Strategische Ebene



## 2. Übersicht Standortfaktoren – Operative Ebene



### 3. GAP – Analyse - Strategische Ebene

Bereich	Scoring	GAP
Strategie	0	Von allen getragene Strategie, erste Anzeichen vorhanden
Stabilität	+++	Grosses Plus der Schweiz
Steuern	+++	Grosses Plus der Schweiz
Infrastruktur	+++	Grosses Plus der Schweiz
Standortförderung, Marketing	+	In anderen Bereichen bereits erfolgreich, Replizierbar
Regulierung	--	Fragmentiert vorhanden, AIFMD nicht adäquat umgesetzt
Marktzugang	---	EU: Politikum USA: dito Asien: Ansätze vorhanden

### 3. GAP – Analyse – Operative Ebene

Asset  
Manager

Fähigkeiten,  
Talente

Konkurrenz

Invest. Kultur

Innovation

Time to Market

- ▶ Wealth Management  $\neq$  Asset Management
- ▶ Schweiz wird international nicht als Asset Management Platz wahrgenommen
- ▶ Fähigkeiten? Beste Voraussetzungen, um Talente anzuziehen
- ▶ Fehlendes Alleinstellungsmerkmal als AM-Platz, Dominanz der Banken und Versicherungen
- ▶ Fehlende grosse, unabhängige Asset Manager
- ▶ Schweiz nicht unbedingt berühmt für Unternehmerkultur und für Investitionsfreudigkeit
- ▶ Innovation: Kleine, unabhängige AM fördern Innovationsgeist
- ▶ «Me too» hat ausgedient
- ▶ Time to market heute kaum planbar

### 3. GAP - Analyse – Operative Ebene

#### Finanzmarkt Infrastruktur

Handelsplätze

Broker

Aufsicht

Abwicklung

- ▶ Grössere GAPs in den Bereichen:
  - ▶ Bewilligung und Aufsicht
  - ▶ Abwicklung
  
- ▶ Bewilligung und Aufsicht:
  - ▶ Fehlende AM-Regulierung
  - ▶ Mit Ausnahme KAG nur Landesrechtliche Regelung
  
- ▶ Abwicklung:
  - ▶ Anschluss an Target 2 Securities nicht verpassen
  - ▶ Central Counterparties auch in der Schweiz

### 3. GAP – Analyse – Operative Ebene

#### Basis Finanzdienst- leistungen

Depotbanken

Zahlungs-  
verkehr

Kreditwesen

Versicherungen

Service  
Provider

- ▶ GAPS in den Bereichen:
  - ▶ Depotbanken
  - ▶ Service Provider
  
- ▶ Depotbanken:
  - ▶ AIFMD-Standards wurden nicht übernommen
  - ▶ Kontroll- und Überwachungspflichten nach wie vor nicht explizit geregelt
  
- ▶ Service Provider:
  - ▶ Unabhängige Serviceprovider fehlen
  - ▶ Keine Möglichkeit sich einer Aufsicht zu unterstellen



### 3. GAP – Analyse – Operative Ebene

Produkte

Fonds

Structured P.

Managed  
Accounts

andere

- ▶ GAPS in den Bereichen:
  - ▶ Fonds vs. Strukturierte Produkte vs. andere «Wrapper»
  - ▶ Fonds strenger reguliert als andere Produkte
  - ▶ Benachteiligung eines volkswirtschaftlich sinnvollen «Wrapper-Produkts»
  - ▶ Übernahme der AIFMD-Philosophie angezeigt:
  - ▶ Regulierung des Asset Managers statt des Produkts

### 3. GAP – Analyse – Operative Ebene

Vertrieb &  
Point of Sale

Vertriebskanäle

Plattformen

Produkt-  
selektion

Beratung

- ▶ GAPS in den Bereichen:
  - ▶ Entschädigungsmodelle im Vertrieb im Umbruch
  - ▶ Verkürzung «way to customer»
  - ▶ Hoher Nachholbedarf am PoS:
    - ▶ Suitability Test
    - ▶ Risikoaufklärung
    - ▶ After Sales Betreuung

## 4. Massnahmen

- ▶ Strategiefindung und breit abgestützter Konsens
- ▶ Innovationsförderung – Talentförderung – Anziehen von guten AM aus dem Ausland
- ▶ dadurch Erweiterung der Investitions- und Risikokultur – die Leute aus dem Ausland anziehen, die wir wollen, die auch uns weiterbringen! grosse Chance! Ausbildung
- ▶ Schaffung Marktzugang
- ▶ Marketingaktionen im Ausland!
  - ▶ Alleinstellungsmerkmal Asset Management Platz Schweiz
  - ▶ Standortmarketing
- ▶ Griffige AM-Regulierung – keine Chance für «Schwarze Schafe»
- ▶ strenge Aufsichtsbehörde zur Sicherstellung von hoher Qualität – aber Planbarkeit und Verkürzung der Time to Market.
- ▶ Depotbanken mit international anerkannten Regeln
- ▶ Anschluss an T2S und CCPs

## 5. Fazit

- ▶ Asset Management Platz Schweiz mit grossen Chancen
- ▶ Grosses Absatzpotential «vor der Haustür»
- ▶ Beste Grundvoraussetzungen
  
- ▶ **Aber:**
  - ▶ Gaps müssen möglichst schnell gefüllt werden
  - ▶ Es wird nicht einfach sein
  
- ▶ **Wenn alle investieren, wird es gelingen!**

## 6. Fragen und Antworten

---



## Dank und Koordinaten

**Vielen Dank für Ihr Interesse.**

**Wir unterstützen Sie gerne bei der Meisterung der Herausforderungen**

**Neue Ideen für die Fonds- und Asset Management Industrie**

### **Ihre Ansprechpartner bei Primecoach:**

Marco Chinni:

[marco.chinni@primecoach.ch](mailto:marco.chinni@primecoach.ch)

Tel.: +41 55 462 15 50

Mobile: +41 79 236 78 29

Beatrix Jäger:

[beatrix.jaeger@primecoach.ch](mailto:beatrix.jaeger@primecoach.ch)

Tel.: +41 55 462 15 51

Mobile: +41 79 964 07 52

Primecoach GmbH

Marktstrasse 13

CH – 8853 Lachen

[www.primecoach.ch](http://www.primecoach.ch)

**Marco Chinni (CEO)**

Erfahrung: 35 Jahre Erfahrung in der Finanzbranche  
davon über 12 Jahre im Asset Management

Gründung Primecoach: Oktober 2008

Fachgebiete: General Management, Corp. Governance  
In- und Outsourcing, Riskmanagement  
Prozesssteuerung, Fondsadministration  
Vertriebscontrolling, Produktentwicklung

**Dr. iur. Beatrix Jäger (Director, Senior Adviser)**

Erfahrung: 4 Jahre Praxiserfahrung als Juristin  
10 Jahre FMA Liechtenstein  
Leiterin Abteilung Wertpapieraufsicht

Eintritt Primecoach: September 2010

Fachgebiete: Legal, Beratung in aufsichtsrechtlichen Fragen  
Corp. Governance, Compliance  
Regulierungsaufgaben  
Zulassungsverfahren



## Anhang: Kurzportrait Primecoach

### Wir ...

- ▶ leisten strategische Beratung.
- ▶ leiten, begleiten, planen und setzen Gesamt- und Teilprojekte um.
- ▶ übernehmen Complianceaufgaben (Insourcing).
- ▶ führen regulatory und legal Monitoring durch und helfen mit, Ihr Unternehmen auf dem aktuellen Stand zu halten.
- ▶ erstellen second opinions.
- ▶ stehen Ihnen als Sparring-Partner gerne zu Verfügung.
- ▶ gestalten Schulungen und vermitteln Know-how.
- ▶ unterstützen Sie bei Prozessoptimierungen. In- und Outsourcing Themen sind eine unserer Kernkompetenzen.
- ▶ bieten den Primecoach KIID-Generator zur effizienten Erstellung der KIID an.
- ▶ kennen UCITS IV und AIFM.
- ▶ generieren sämtliche fondsrelevante Dokumente (KIID, Prospekt, Fact-Sheet, etc.).



## Anhang: Kurzportrait Primecoach

		Geschäftsbereiche:		
		General Management	Products, Operations, Sales	Legal, Compliance, Regulatory Services
Permanente Themen	Strategieberatung	✓		
	Corporate Governance	✓		✓
	In- & Outsourcing	✓	✓	✓
	Prozessgestaltung	✓	✓	
	Compliance		✓	✓
	Riskmanagement	✓	✓	✓
	Productengineering		✓	✓
	Legal			✓
	Zulassungsverfahren im In- und Ausland			✓
	Finanzmarktregulierung	✓	✓	✓
Aktuelle Themen	UCITS IV	✓	✓	✓
	KIID		✓	✓
	AIFM	✓	✓	✓
	Depotbank	✓	✓	✓
	Entschädigung im Fondsvertrieb	✓	✓	✓

## Anhang: Kurzportrait Primecoach

### **Wir sind spezialisiert auf ...**

... die Fonds- und Asset Management Industrie. Unsere Kompetenzen sind in diesem abgesteckten Bereich weitläufig und aufgrund langjähriger Erfahrung fundiert.

### **Unsere Kunden sind ...**

- ▶ Fondsleitungen und Asset Manager
- ▶ Depotbanken
- ▶ Pensionskassen
- ▶ Banken, Versicherungen und Family Offices im Bereich Asset Management
- ▶ Vertriebsorganisationen und Asset Service Provider
- ▶ Berufsverbände
- ▶ Revisionsgesellschaften
- ▶ IT-Anbieter, Berater in verwandten Bereichen

**Geografisch** decken wir die Schweiz, Liechtenstein, Österreich, Deutschland, Luxemburg, Irland und insbesondere «Brüssel» ab.