



Unabhängige Vermögensverwalter in der Schweiz – Wachstumschancen für Zürcher Banken

Finance Circle

8. Juni 2026

Vorstellung



 **WealthSummit**

Dr. Christoph Künzle, CFA
Co-Founder & CEO

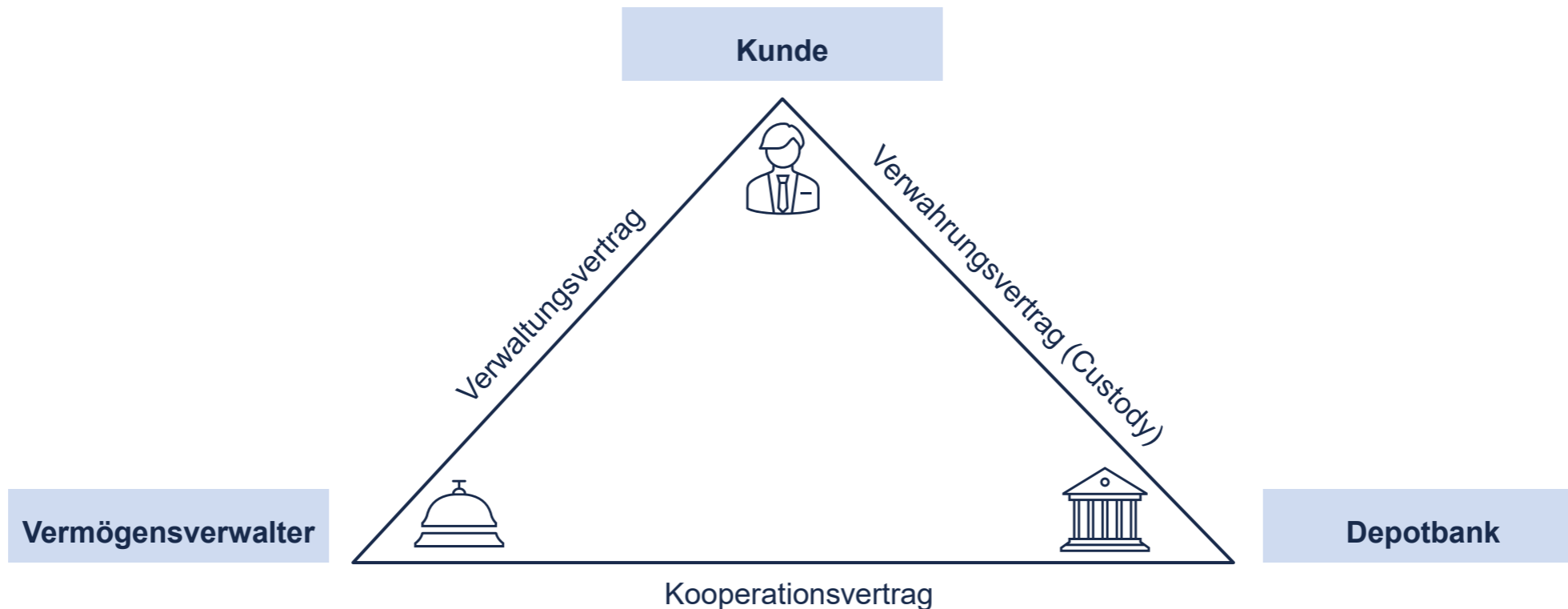
christoph.kunzle@fin21.ch



Unabhängige Vermögensverwalter im "Dreieck" zwischen Kunde und Depotbank

Unabhängige Vermögensverwalter

Natürliche oder juristische Personen, die **Vermögenswerte** für Dritte auf **kommerzieller Basis verwalten** und eine entsprechende **FINMA-Lizenz** besitzen.



Stand der Forschung – Umfassende Schweizer Vermögensverwalter-Studie

WealthSummit

PDF-Download
wealthsummit.ch

UNABHÄNGIGE VERMÖGENSVERWALTER IN DER SCHWEIZ 2026

Christoph Künzle | Claude Baumann | Sarina Feldmann






Geleitet von:
Prof. Dr. Maurice R.H. Pedergnana

Fachbeiträge:
Jürg Furrer | Alain Gallati | Vivien Jain | Mirjana Wojtal

Präsentiert von:
AQUILA

Sponsoren:
Henley & Partners | PICTET | Stellar | WELLINGTON MANAGEMENT | Invesco

Landesweite Umfrage ...

-  Schweizer Markt
-  Verwaltete Vermögen
-  Mitarbeiter
-  Operations und Technologie
-  Profitabilität
-  Unternehmensnachfolge und Zukunft
-  Strategische Empfehlungen

... mit Expertenbeiträgen

- **Prof. Dr. Maurice R.H. Pedergnana**
HSLU
- **Jürg Furrer**
Aquila
- **Alain Gallati**
Pictet
- **Vivien Jain**
VSV
- **Mirjana Wojtal, PhD**
CFA Society Switzerland

"Benchmark für Schweizer Vermögensverwalter"

Executive Summary – Unsere wichtigsten Erkenntnisse



Schweizer Markt

- **1'309** FINMA-lizenzierte Vermögensverwalter
- **66%** in Zürich, Genf, Tessin



Verwaltete Vermögen

- **27%** unter **CHF 100 Mio.** AUM
- Median: **CHF 300 Mio.** AUM



Mitarbeiter

- Mehrheit **unter 10 Vollzeitstellen**
- Geschäftsführer mehrheitlich **ü50** und fast nur **männlich**



Operations und Technologie

- Investitionen erfolgen in **kundennahe Technologien**
- Ausgelagert werden **Support-Funktionen**



Profitabilität

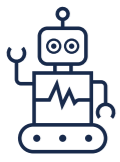
- Divergierende **Reingewinnmargen**
- **Personal** und **Compliance** entscheidend



Unternehmensnachfolge und Zukunft

- **Nachfolgeregelung** mehrheitlich nicht geregelt
- Kaum Überleben **unter CHF 50 Mio.** AUM – **Konsolidierung** dringend

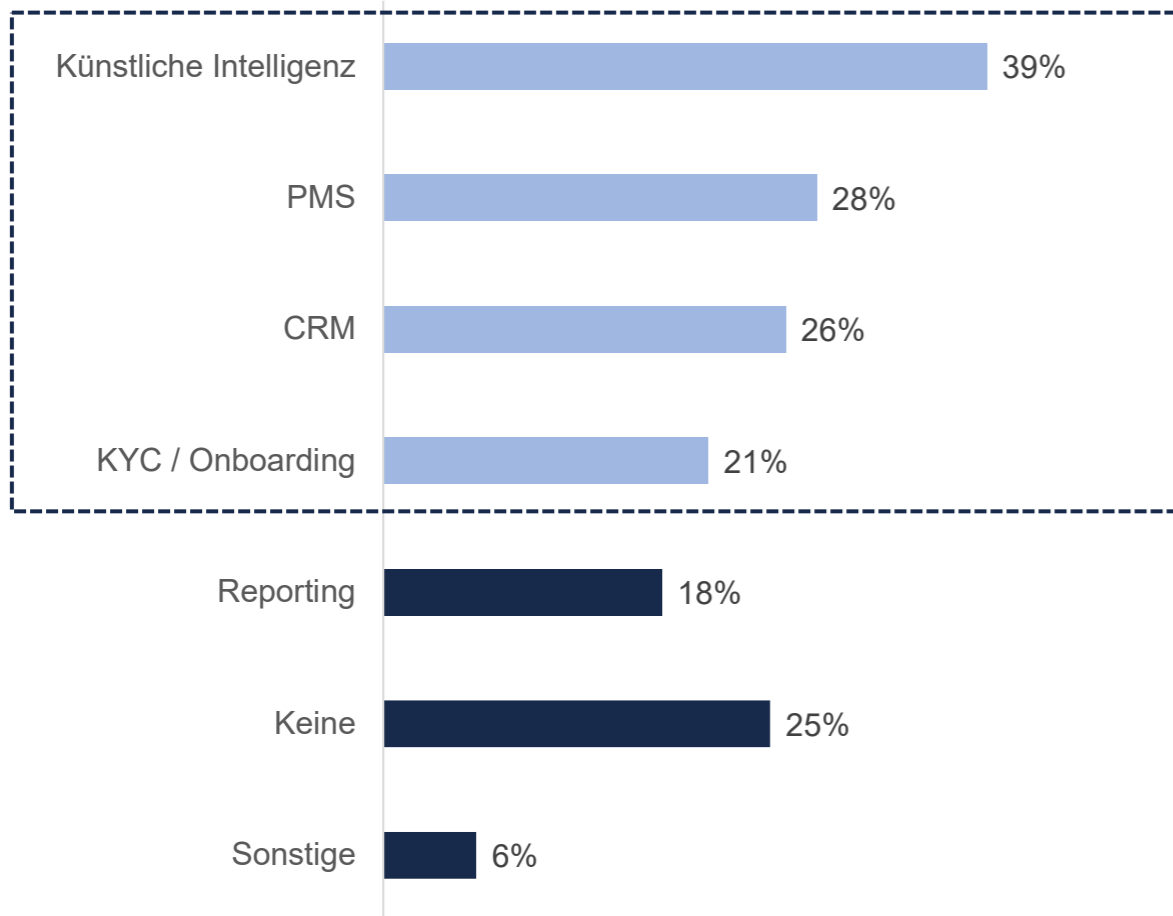




Kundennahe Investitionen – Ausgelagerte Support-Funktionen

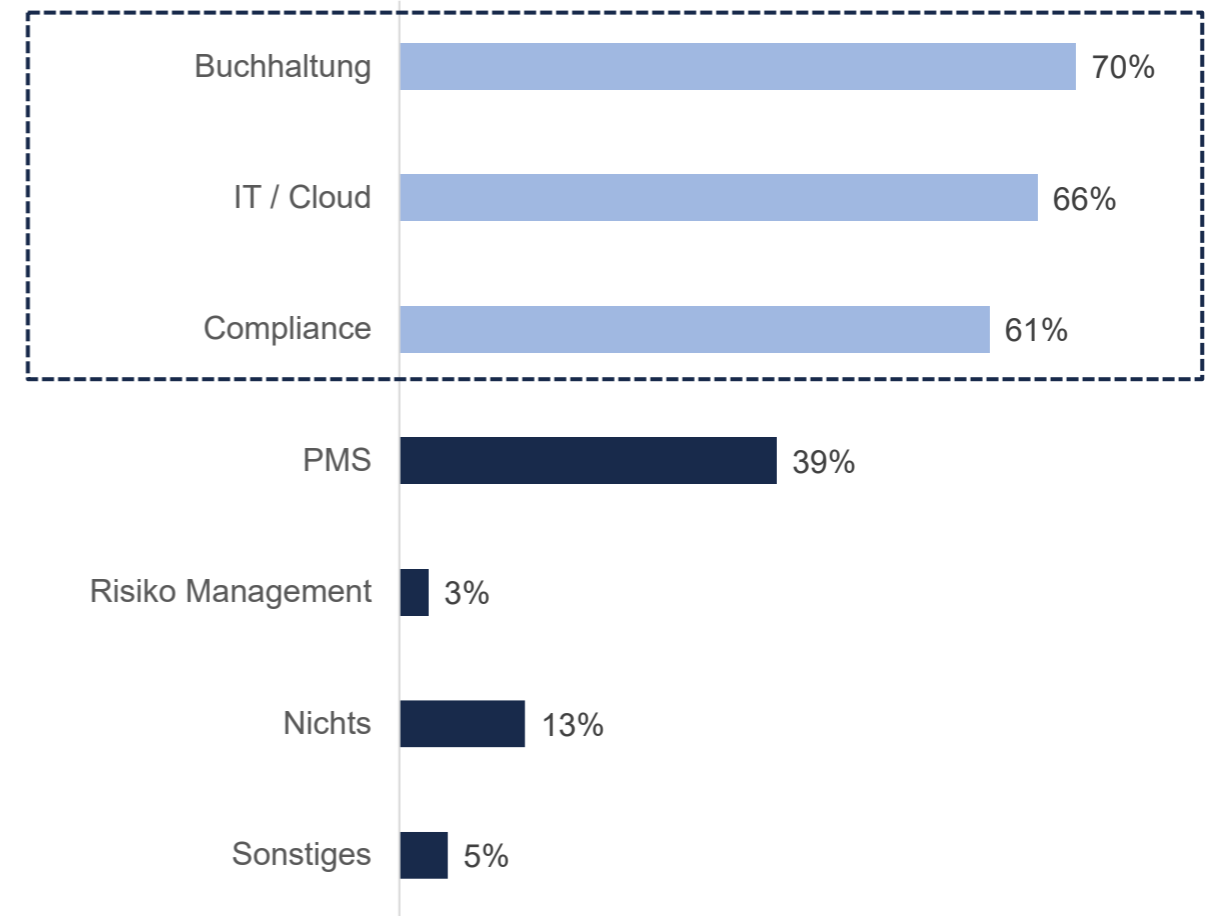
n=170, Mehrfachnennungen

Geplante Investitionen: kundennahe Technologien



n=170, Mehrfachnennungen

Heutiges Outsourcing: Support-Funktionen

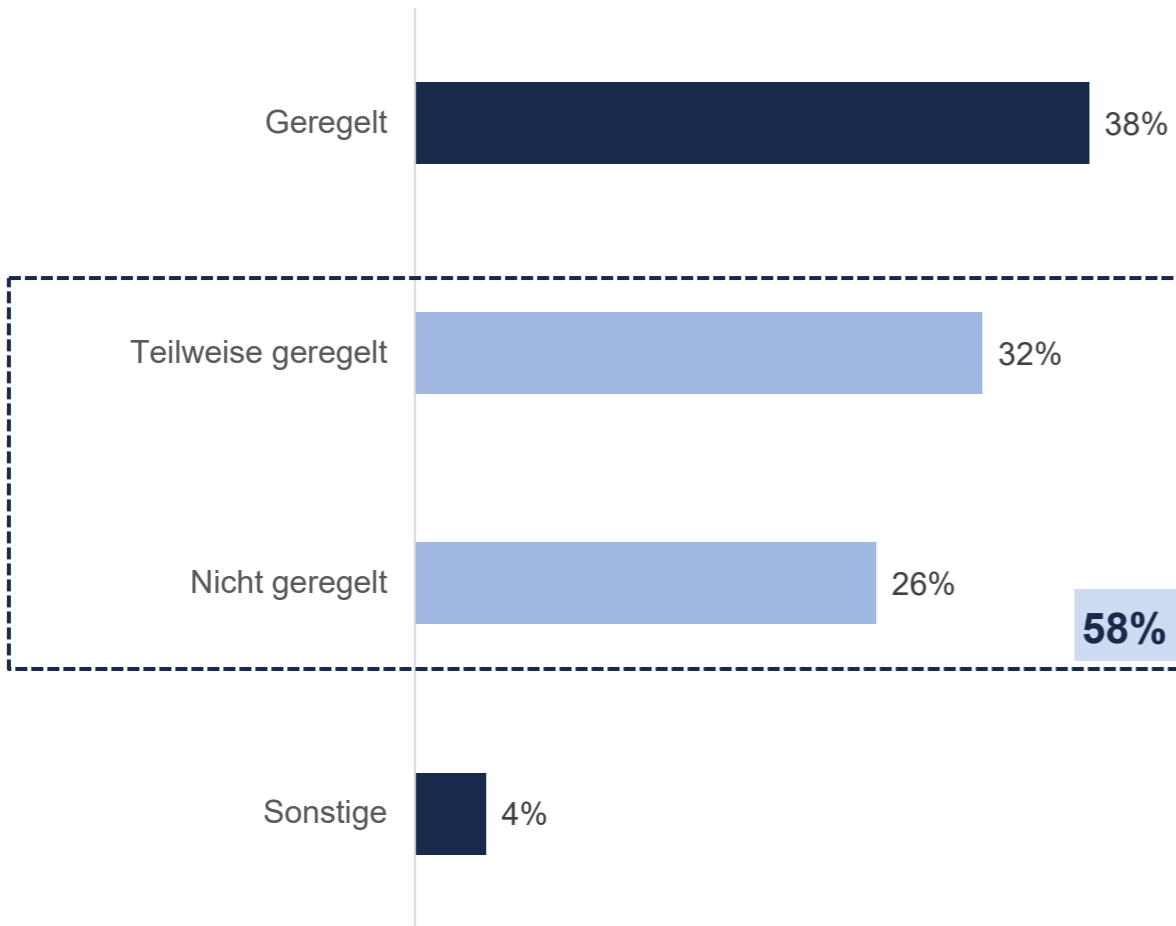




Nachfolge mehrheitlich nicht geregelt – kaum überleben unter 50 Mio. AUM

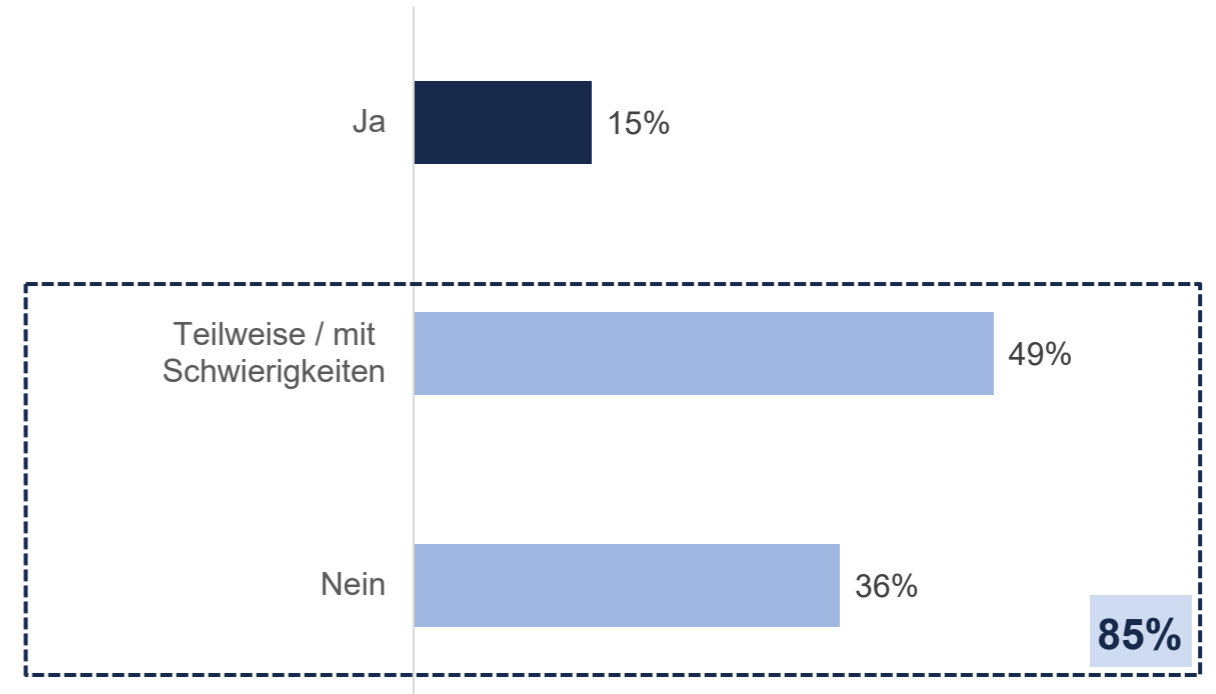
n=170

Nachfolge mehrheitlich nicht geregelt



n=170

Kaum überleben unter CHF 50 Mio. AUM

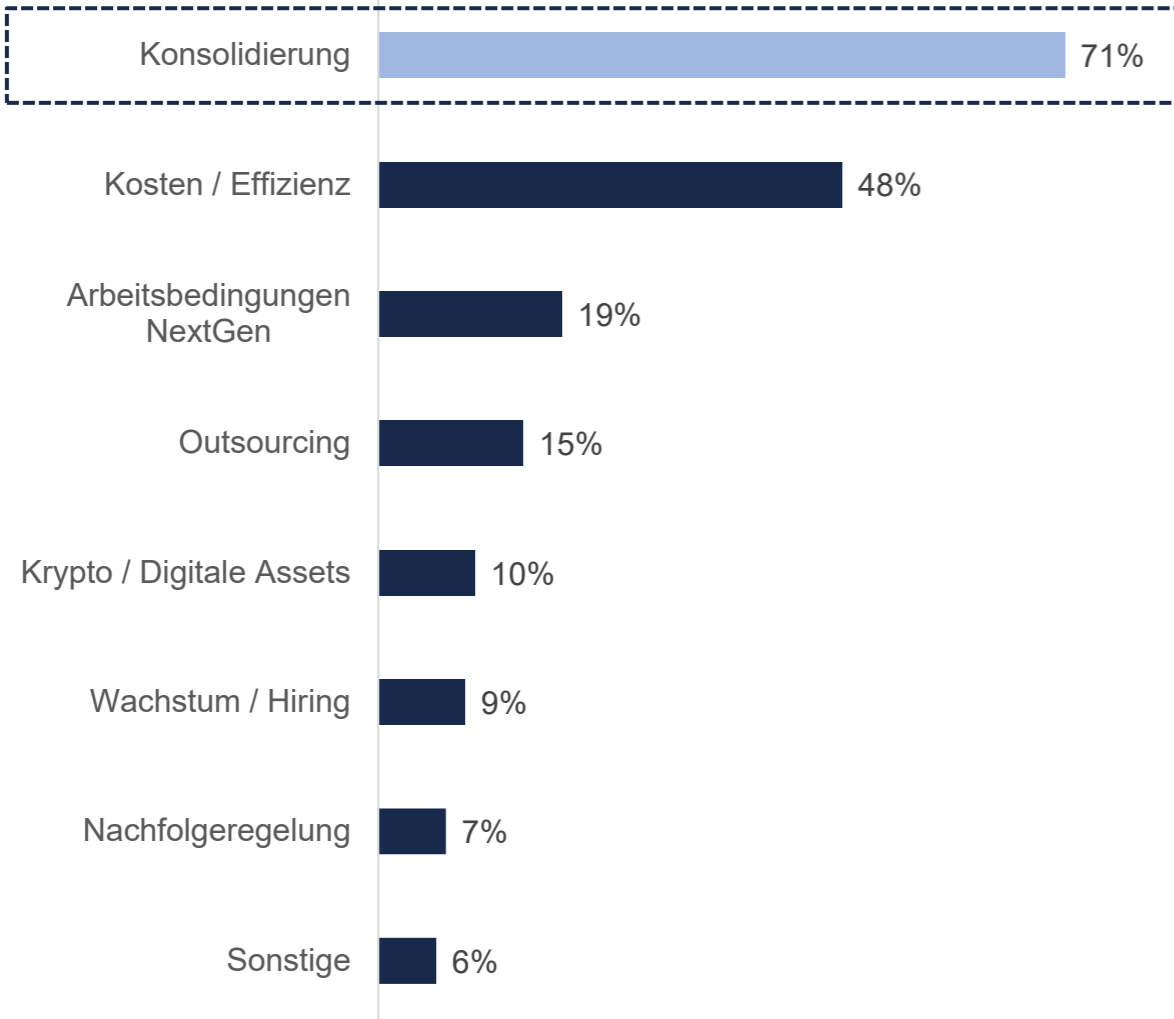




Konsolidierung dringend – prägnante Mitteilungen an Branchenkollegen

n=170, Mehrfachnennungen

Grösster Handlungsbedarf



Mitteilungen an Branchenkollegen

"Bei der **Regulierung** wäre mehr gesunder Menschenverstand gefragt."

"Gemeinsam Widerstand leisten gegen **FINMA** und **Aufsichtsorganisationen**, um die ... Kontroll-Paranoia ... deutlich zu reduzieren."

"Es ist möglich, als **Kleiner** zu überleben in einer Nische, die von Banken nur bedingt bedient wird."

"Man sollte sich frühzeitig Gedanken machen über **Unternehmensnachfolge**. Der Prozess geht länger als man denkt."

Schweizer UVV-Markt in Bewegung – Wachstumschancen für Zürcher Banken

Erkenntnisse ...

Attraktiver Markt mit
substanzieller Grösse

Struktureller Druck
auf UVV

Etablierte Nachfrage
nach Outsourcing

Konsolidierung und
Nachfolge als
"Pain Point"

... mit Ansatzpunkten für Wachstumschancen für Zürcher Banken

- Über **1'309** FINMA-bewilligte **UVV** mit rund **CHF 850 Mrd. Kundengeldern** (Hochrechnung).
- UVV wollen sich auf Beratung, Portfoliomanagement und Kundenbeziehungen **konzentrieren**.
- **Outsourcing** ist im UVV-Sektor weit verbreitet und akzeptiert.
- Die Branche wird sich **neu ordnen**.



Erfolgreiche Zürcher Banken gewinnen nicht als Depotstellen – sondern indem sie die strukturellen Herausforderungen der Schweizer UVV lösen

Wachstumschancen	Strategische Empfehlungen für Zürcher Banken
 UVV segmentieren und priorisieren	<ul style="list-style-type: none">• End-to-end UVV-Plattform statt isolierter Custody-Leistungen aufbauen• Integrierte Lösungen für Custody, Execution, Reporting, Compliance und Tech anbieten• Segmentangebote nach Grösse, Komplexität und Wachstumsambition differenzieren
 Pain Points der UVV adressieren	<ul style="list-style-type: none">• Regulatorische und administrative Komplexität für UVV reduzieren• Kosten-, IT- und Compliance-Druck durch skalierbare Services abfedern• Nicht-umsatzgenerierende Tätigkeiten für UVV vereinfachen
 Mehrwertdienste aufbauen	<ul style="list-style-type: none">• Research, CIO-Office und Investment-Content für UVV professionalisieren• Ausgelagerte Compliance-, KYC- und Reporting-Services anbieten• PMS-/CRM-/API-Integration als echter Effizienzhebel etablieren
 Konsolidierung und Nachfolge aktiv begleiten	<ul style="list-style-type: none">• UVV bei Nachfolge, Zusammenschlüssen und Plattformwechseln unterstützen• Migrationen, Repapering und Onboarding industrialisieren• Zugang zu M&A-Partnern und -Dienstleistern orchestrieren
 Differenzieren durch Coverage und Servicequalität	<ul style="list-style-type: none">• Seniore UVV-Coverage mit tiefem Verständnis des Geschäftsmodells aufbauen• Schnelle Eskalation und hohe operative Verlässlichkeit sicherstellen• Problemlöser, nicht Produktverkäufer sein