

04.02.2026 – 11:20 Uhr

Schweiz und Deutschland im Vergleich: Was Wealth Manager bei der Expansion ins Nachbarland beachten müssen

Schweiz und Deutschland im Vergleich: Was Wealth Manager bei der Expansion ins Nachbarland beachten müssen

Zürich / München, 4. Februar 2026 – Grenzüberschreitende Expansion wird für Wealth Manager in Europa zunehmend zur strategischen Notwendigkeit. QPLIX arbeitet täglich mit Vermögensverwaltern in beiden Märkten zusammen und stellt dabei besonders deutlich fest, wie unterschiedlich die Rahmenbedingungen in der Schweiz und Deutschland nach wie vor sind. Politisches Umfeld, Regulierung und steuerliche Logiken prägen Geschäftsmodelle und Beratung deutlich stärker, als es auf den ersten Blick scheint.

Die Rahmenbedingungen für Wealth Manager in Europa haben sich in den vergangenen Jahren spürbar verändert. Vermögensverwaltung wird zum einen anspruchsvoller, zum anderen expandieren Vermögensverwalter zunehmend in europäische Nachbarländer, um neue Kundensegmente zu erschliessen. Nach Einschätzung des Beratungsunternehmens EY können Wealth Manager, die ihre Präsenz ausbauen und gezielt Partnerschaften eingehen, ihre Wettbewerbsposition in einem zunehmend anspruchsvollen Marktumfeld stärken. Für Anbieter, die in Deutschland oder der Schweiz tätig sind und ein Office in einem der beiden Märkte in Erwägung ziehen, lohnt sich der genaue Blick auf nationale Besonderheiten.

Schweizer Stabilität trifft auf Deutsche Regulierungstiefe

Während Deutschland von hoher regulatorischer Dichte und europäischer Einbindung geprägt ist, präsentiert sich die Schweiz wirtschaftspolitisch stabiler und international stärker positioniert. Deutsche Wealth Manager agieren in einem Umfeld mit umfangreichen Dokumentations- und Berichtspflichten, die Vertrauen schaffen, aber hohe operative Disziplin erfordern. Die Schweiz verfolgt dagegen einen selektiven Regulierungsansatz, der internationale Standards übernimmt, ohne die eigene regulatorische Autonomie vollständig aufzugeben.

Regulierung: Vertrauensanker oder operative Belastung?

Mit der Einführung des Financial Institutions Act (FinIA) und des Financial Services Act (FinSA) mussten sich viele Vermögensverwalter neu lizenzieren, organisatorisch aufstellen (z. B. Governance, Risikomanagement, Compliance) und Kundenverhaltensregeln wie Transparenzpflichten umsetzen. Dennoch bleibt das System insgesamt marktnäher als in Deutschland. Die Regulierung in der Schweiz ist in den vergangenen Jahren deutlich anspruchsvoller geworden. Gleichzeitig wird sie von vielen Marktteilnehmern als vergleichsweise klar strukturiert und pragmatisch in der Umsetzung wahrgenommen, auch wenn die Anforderungen je nach Geschäftsmodell und Ausgestaltung erheblich variieren können.

„Die Schweiz und Deutschland nähern sich regulatorisch zunehmend an, das macht es auch für deutsche Wealth Manager einfacher, die den Sprung in den Schweizer Markt wagen wollen“, sagt Christoph Wendel. Regional Director Sener Arslan ergänzt: „In der Schweiz wird Regulierung zunehmend als Qualitätssiegel verstanden, allerdings mit dem Anspruch, sie praktikabel zu halten. Das ist ein Balanceakt, der insbesondere für international tätige Wealth Manager relevant ist.“

Steuern: Unterschiedliche Logiken, unterschiedliche Steuerungsimpulse

Auch steuerlich unterscheiden sich die Systeme deutlich. In der Schweiz beeinflussen Vermögens- und Verrechnungssteuern die Portfoliostrukturierung und die Beratungspraxis stark. In Deutschland stehen dagegen Erträge aus Kapitalanlagen im Fokus, was andere Steuerungsimpulse im Portfolio-Management setzt.

Schweiz und Deutschland: Ähnliche Ziele, aber unterschiedliche Wege

Für Wealth Manager bedeutet das: Geschäftsmodelle, Prozesse und Beratungskonzepte lassen sich nicht ohne Weiteres von einem Markt auf den anderen übertragen. Wer in beiden Ländern tätig werden will, muss diese strukturellen Unterschiede aktiv berücksichtigen.

Die ausführliche Version dieser Presseinformation ist als PDF beigefügt. Gerne koordinieren wir bei Interesse auch ein Gespräch mit Sener Arslan für Sie.

Medienstelle QPLIX Schweiz
Brand Affairs AG
Mischa Keller
mischa.keller@brandaffairs.ch

Weiteres Material zum Download

Bild: [25127_QPLIX_Sales-4629_Edit.jpg](#)

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100102652/100938272> abgerufen werden.