

25.08.2005 - 11:00 Uhr

PwC-Studie "Global Private Banking/Wealth Management Survey 2005": Privatbanken stehen vor einschneidenden Veränderungen

Zürich (ots) -

Die Private-Banking-Branche wird zu einem immer härter umkämpften Markt. Die Private Banker erwarten ein jährliches Wachstum ihrer betreuten Vermögenswerte von imposanten 15 Prozent, währenddem der Marktdurchschnitt lediglich um knapp 8 Prozent wachsen soll. Der Wettbewerb um die Kunden sowie um die Kundenberater wird in Zukunft somit noch schärfer geführt werden. Aufgrund der fehlenden organischen Wachstumsmöglichkeiten in der Schweiz streben die Banken Wachstumsmöglichkeiten in den Märkten Asiens, Osteuropas und im Nahen Osten an. Nationale und regionale Banken versuchen ihren Fortbestand zu sichern, indem sie Top-Teams ihrer Konkurrenten abwerben oder sich um Formen der Zusammenarbeit bemühen. Die Finanzdienstleister kennen sich in Sachen internationale und inländische Steuerfragen zu wenig aus. Nach wie vor wird die "offene Architektur" der Finanzprodukte nicht gelebt. Dies sind Erkenntnisse aus der Studie "Global Private Banking/Wealth Management Survey 2005" von PricewaterhouseCoopers, für die 130 Finanzdienstleister aus Europa, Nordamerika, Asien, Südamerika, dem Mittleren Osten sowie einer Reihe von Offshorezentren befragt wurden.

Die Grösse der Privatbanken gewinnt an Stellenwert. Die Studie zeigt, dass grosse Privatbanken von ihrer Grösse profitieren, sowohl bezüglich Rentabilität als auch in Sachen Vermögenswachstum. Die Privatbanken kämpfen um einen Ausbau des Anteils der immer zahlreicher werdenden sehr vermögenden Kunden. 30 Prozent der verwalteten Portefeuilles gehören heute Privatkunden mit Vermögenswerten von US\$ 5 Millionen bis 50 Millionen (2003: 26 Prozent).

Erfolgsrezept ganzheitliche Vermögensverwaltung

64 Prozent der Finanzdienstleister beabsichtigen, im Jahr 2008 über 40 Prozent der Vermögen ihrer Kunden zu betreuen. Die Vermögensverwalter könnten so grössere Erträge bei einem nur geringen Kostenanstieg erzielen. Rolf Birrer, Leiter des Bereiches Private Banking/Wealth Management bei PricewaterhouseCoopers Schweiz, kommentiert: "Vermögensverwalter bereiten sich auf konkurrenzreiche Jahre vor. Die klassischen Private-Banking-Modelle, welche die Anlage der Vermögenswerte ins Zentrum stellen und dabei die langfristigen, ganzheitlichen Ziele der Kunden nur beschränkt beachten, nehmen markant an Bedeutung ab. Die Bedürfnisse der

Kundschaft sind umfassender geworden, und dementsprechend sind die vielschichtigen Ansprüche an die Kundenbetreuer gestiegen. Nur wer sich konsequent auf diese neuen Gegebenheiten ausrichtet und sich von der Konkurrenz differenziert, wird seinen Marktanteil nachhaltig ausbauen können. Die Steuerplanung bleibt ein zentrales Element der Vermögensverwaltung und ist im Begriff, sich zu einem grundlegenden und entscheidenden Treiber für Onshore- und Offshore-Produkte zu entwickeln. Die Finanzberater müssen auf dem neuesten Wissensstand bezüglich internationaler und inländischer Steuerfragen sind. Dieser Wissensstand ist laut Studie gegenwärtig erstaunlich tief."

Margen sinken

32 Prozent der Finanzdienstleister erwarten, dass die Margen in den nächsten drei Jahren sinken werden. 18 Prozent gehen davon aus,

dass die Margen steigen werden, und 47 Prozent erwarten keine Veränderung. Bei 28 Prozent der Finanzdienstleister sinken die Margen bereits, bei 25 Prozent steigen diese, und bei 46 Prozent verändern sie sich gegenwärtig nicht. Der Margendruck unterstreicht die Wichtigkeit der Kostenkontrolle. Zudem steigen die Personal- sowie die Compliance-Kosten. Die Kosten im Bereich Wealth Management drohen zu einem äusserst kritischen Faktor zu werden. Ausgefeiltere Kennzahlensysteme brächten einen klaren Vorteil gegenüber der Konkurrenz, da Dienstleistungen und Preise adäquater festgelegt werden könnten.

Offene Architektur wird nicht gelebt

Die Zurückhaltung, zu einer "offenen Architektur" zu wechseln, erklärt sich durch die vergleichsweise hohen Margen für die komplexeren Produkte wie Hedge Funds und Private-Equity-Anlagen. Wollen Wealth Managers ihren Kunden den bestmöglichen Service offerieren, so kommen sie nicht darum herum, sich auf ihre Kernkompetenzen zu besinnen und nicht mehr die ganze Produkte- und Dienstleistungspalette selbst abzudecken. Bruce Weatherill, weltweiter Leiter des Bereiches Private Banking/Wealth Management von PricewaterhouseCoopers, bemerkt dazu: "Die offene Architektur existiert in Wirklichkeit nur am Rande. Viele Vermögensverwalter stellen die Produkte entweder selber oder über ihre Muttergesellschaft zusammen. Dies zeigt, dass die "offene Architektur" vorerst eher Mythos als Realität ist, insbesondere bei kleinen und mittleren Unternehmen. Von den einfachen Bankdienstleistungen über Fachberatung bis hin zur Vermögensverwaltung bieten die Banken hauptsächlich eigene Produkte an. Ausgeprägte Fachbereiche wie alternative Anlagen, zum Beispiel Privatanlagekapital und Hedge Funds, werden jedoch eher ausgelagert."

Die PwC-Studie "Global Private Banking/Wealth Management Survey 2005" kann kostenlos als PDF-File bei Claudia Steiger bezogen werden.

Kontakt:

Rolf Birrer
Partner, Wirtschaftsprüfung
Leiter Private Banking / Wealth Management
E-Mail: rolf.birrer@ch.pwc.com

Claudia Steiger
Public Relations
E-Mail: claudia.steiger@ch.pwc.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100008191/100495131> abgerufen werden.