

21.08.2006 - 12:00 Uhr

PwC-Studie "Global Investment Management Survey 2006": Interne Kontrollen mit Lücken

Zürich (ots) -

Die Vermögensverwaltungsbranche wird in den nächsten Jahren weltweit in Sachen Anlageerfolg, Vertriebsstrukturen sowie Mitarbeiterrekrutierung und -bindung mit enormen Herausforderungen zu kämpfen haben. Dies zeigt die Studie "Global Investment Management Survey 2006" von PricewaterhouseCoopers. Weiter geht aus der Studie hervor, dass 91 Prozent der Vermögensverwalter über ungenügende interne Kontrollen verfügen, die kein wirksames Risikomanagement erlauben. 89 Prozent der Vermögensverwalter führten bis anhin keine umfassende Risikobewertung durch. Für ein Viertel der Vermögensverwalter sind ausserdem die neu eingeführten regulatorischen Vorschriften mit dem damit verbundenen zusätzlichen administrativen Aufwand eine grosse Herausforderung.

Obschon der Anlageerfolg immer schon als zentrales Anliegen galt, wird dieser heutzutage als wichtiger denn je eingeschätzt. Vor allem institutionelle Kunden messen diesem Faktor für die Auswahl ihrer Vermögensverwalter eine hohe Bedeutung zu. Die Vermögensverwalter sehen folglich den Schlüssel für ihr Unternehmenswachstum in den kommenden drei Jahren in der Rekrutierung und Bindung von hoch qualifizierten Mitarbeitenden zu erreichen. 21 Prozent der Vermögensverwalter sehen die Mitarbeiterrekrutierung und -bindung jedoch auch als die schwierigste Aufgabe. Die Mitarbeiter werden in den nächsten Jahren gefordert werden, denn das Aufkommen alternativer Anlageprodukte, wie Hedge Funds, Private Equity und Immobilien, sowie der zunehmende Trend hin zu Derivativen erfordern neues Wissen.

Innovative Vertriebsstrategien gesucht

Die Vermögensverwalter haben nur ein beschränktes Vertrauen in ihre heutigen Vertriebsstrategien. Mit der Zunahme der Vertriebsmöglichkeiten über das Internet und mit der Konsolidierung der Vertriebsfirmen wächst der Druck auf die Vermögensverwalter, für ihr Retailgeschäft neue Vertriebsstrategien zu entwickeln. Im Retailgeschäft sind Markenimage und Vertriebsqualität für die Geschäftsakquisition entscheidend. Die meisten Vermögensverwaltungsunternehmen nennen jedoch gerade diese beiden Punkte als ihre Schwächen. Thomas Huber, Partner Wirtschaftsprüfung von PwC Schweiz, ergänzt dies wie folgt: "Die Vermögensverwaltungsunternehmen brauchen eine Führung mit Weitsicht und einem klaren Bild der eigenen Wettbewerbsvorteile. Dies ist insbesondere für die mittelgrossen Vermögensverwalter sehr wichtig. Erfolgreich wird sein, wer sich auf seine Kernkompetenzen konzentriert und wer flexibel genug ist, Gelegenheiten am Schopf zu packen. Letzteres bedingt natürlich das Verfügen über qualifizierte Mitarbeitende."

Die PwC-Studie "Global Investment Management Survey 2006" kann kostenlos als PDF-File bei Claudia Sauter-Steiger bezogen werden.

Kontakt:

Thomas Huber
Partner, Wirtschaftsprüfung
E-Mail: thomas.huber@ch.pwc.com

Claudia Sauter-Steiger

Public Relations

E-Mail: claudia.sauter@ch.pwc.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100008191/100514590> abgerufen werden.