

20.10.2010 - 11:00 Uhr

## **PwC-Studie "Heading for new horizons. Private banking in Switzerland." / Schweizer Private Banking: Umbruch kommt**

Zürich (ots) -

Die aktuellen Entwicklungen im Schweizer Private-Banking-Markt stellen für zahlreiche Vermögensverwalter eine enorme Herausforderung dar. Der latente Vertrauensverlust sowie das Umschichten in risikoärmere und damit margenschwächere Produkte führten dazu, dass die Bruttomarge der analysierten Banken stark zurückging (2009: 110 Basispunkte [Bp], 2006: 117 Bp). Die Kostenbasis lässt sich nur schwer reduzieren und konnte in den beiden vergangenen Jahren nicht im gleichen Umfang an die rückgängigen Erträge angepasst werden. Dadurch stieg das Kosten-Ertrags-Verhältnis (nach Abschreibungen) im Jahr 2009 auf 79 Prozent (2006: 65 Prozent). Auf der Kostenseite werden die regulatorischen Kosten weiter ansteigen und insbesondere die kleinen Institute belasten. Diese können keine Skalenvorteile nutzen und haben auch keinen Zugang zum grossen Potenzial an Neugeldern in den aufstrebenden Märkten (insbesondere Asien). Zu diesen Ergebnissen kommt die PwC-Studie "Heading for new horizons. Private banking in Switzerland". PwC untersuchte hierfür über die vergangenen vier Jahre die Geschäftsberichte von über 100 der 170 im Private Banking tätigen Institute in der Schweiz.

Die Diskussionen um das Bankkundengeheimnis sowie diverse Steueramnestien setzten dem Schweizer Private Banking zu - insbesondere bei der Akquisition von Neukundengeldern. Nach einem deutlichen Rückgang der verwalteten Kundenvermögen im Jahr 2008 (-19,5 Prozent) setzte im Jahr 2009 mit einem Plus von 8,4 Prozent (Nettoneugeldzuwachs: 0,9 Prozent) wieder eine leichte Erholung ein. "Trotz widrigen Umständen war es in den vergangenen vier Jahren gesamtschweizerisch möglich, kontinuierlich Nettoneugelder zu akquirieren. Allerdings gab es grosse Unterschiede zwischen einzelnen Banken und Regionen", erklärt Matthias Memminger, Leiter Private Banking Business Consulting bei PwC Schweiz. "Der Finanzplatz Schweiz zeichnet sich neben dem Bankkundengeheimnis durch wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen, Dienstleistungsqualität und Stabilität aus. Er besitzt daher auch in Zukunft grosses Potenzial, Kundenneugelder zu gewinnen." Vor allem in den aufstrebenden Märkten wird künftig Wachstum im Onshore-Private-Banking generiert. Bereits in den Jahren 2006 bis 2009 waren Institute mit einem Hub in diesen Märkten bei der Akquirierung der Nettoneukundengelder sehr erfolgreich. Die Banken werden also nicht umhin kommen, die aufstrebenden Märkte durch Kooperationen oder durch eine eigene Präsenz zu erschliessen.

### Rückläufige Margen

Die Profitabilität der Kundenvermögen nahm in den untersuchten vier Jahren ab. Die Bruttomarge erreichte im Jahr 2009 noch 110 Basispunkte (2006: 117 Bp). Auch die Nettomarge der analysierten Institute lag im Jahr 2009 bei 20 Bp (2006: 32 Bp). Diese Entwicklung liess im vergangenen Jahr das Kosten-Ertrags-Verhältnis (nach Abschreibungen) im Schweizer Private Banking auf 79 Prozent (2006: 65 Prozent) ansteigen. "Durch die veränderte Ertragssituation ist es für die Private-Banking-Institute von zentraler Bedeutung, die Kostenbasis in den kommenden Jahren unter Kontrolle zu halten und zu reduzieren", sagt Matthias Memminger. "Alleine die regulatorischen Kosten werden um 10 bis 30 Prozent ansteigen." Besonders unter Druck

sind die kleinen Banken. So mussten sie im Rahmen der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise im Jahr 2008 mit -37 Bp und -18 Bp den stärksten Rückgang bei der Brutto- bzw. der Nettomarge in Kauf nehmen. Die fehlenden Skaleneffekte zeigen sich auch im tieferen Ertrag pro Mitarbeitenden von durchschnittlich CHF 502'000 über die vergangenen vier Jahre. Grosse Banken erreichten im selben Zeitraum einen Durchschnittswert von CHF 604'000 pro Mitarbeitenden.

#### Steuerkonformes Geschäftsmodell

Der Trend hin zu einem steuerkonformen Geschäftsmodell wird die Entwicklung in den nächsten Jahren wesentlich prägen. So werden aufgrund der verstärkten staatlichen Regulierungen die in erster Linie steuerlich getriebenen Offshore-Geschäftsmodelle an Bedeutung verlieren. Im Vorteil sind grössere Banken, die sich dank Skalenerträgen mit den steigenden regulatorischen Kosten leichter tun. Über Kooperationen oder eigene Repräsentanzen haben sie zudem einfacheren Zugang zum grossen Potenzial an Neukundengeldern in den aufstrebenden Märkten. Trotz zahlreichen Neugründungen mit neuen Ansätzen und Geschäftsmodellen wird in den kommenden Jahren eine zunehmende Konsolidierung bei kleinen und mittelgrossen Banken stattfinden. Die Zahl der Private-Banking-Institute ging seit dem Jahr 2005 von 181 auf 170 (-6 Prozent) zurück. Diese Zahl wird weiter sinken. Insbesondere Auslandbanken und kleinere Institute könnten Gegenstand von Transaktionen werden. Sie stehen vor der Aufgabe, ihre strategische Ausrichtung und insbesondere ihre Effizienz durch Kostensenkungsprogramme, Outsourcing-Optionen und Zusammenschlüsse zu überprüfen.

Die PwC-Publikation kann als PDF bei Claudia Sauter bezogen werden.

Unsere Medienmitteilungen finden Sie jetzt auch auf:  
[www.twitter.com/PwC\\_Switzerland](http://www.twitter.com/PwC_Switzerland)

Kontakt:

Matthias Memminger  
Head Private Banking Business Consulting  
PwC Schweiz  
E-Mail: [matthias.memminger@ch.pwc.com](mailto:matthias.memminger@ch.pwc.com)

Claudia Sauter  
Communications Senior Manager  
PwC Schweiz  
E-Mail: [claudia.sauter@ch.pwc.com](mailto:claudia.sauter@ch.pwc.com)

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100008191/100612379> abgerufen werden.