

04.07.2013 - 11:00 Uhr

PwC-Studie: Global Private Banking and Wealth Management Survey 2013 Schweiz bleibt Finanzzentrum Nr. 1

Zürich (ots) -

Das Private Banking befindet sich im Umbruch: Das wirtschaftliche Umfeld, staatliche Regulierungen und neue Technologien verändern die Branche nachhaltig. Die Bedürfnisse der Generation Y beeinflussen die Kundenbetreuung und die Bedeutung der Frauen als Kundengruppe steigt. Zu diesem Schluss kommt die 20. Ausgabe des "Global Private Banking and Wealth Management Survey 2013" von PwC.

Die Schweiz führt auch 2013 die Liste der attraktivsten internationalen Finanzzentren an, vor Singapur, London, Hongkong und New York. Die Umfrageteilnehmer erwarten jedoch, dass Singapur die Schweiz in den nächsten zwei Jahren vom Spitzenplatz verdrängt könnte. Auch London holt auf. "Das Wachstum in Westeuropa verlangsamt sich, auch Nordamerika wächst nur noch moderat. Das hohe Wachstum, das in den letzten Jahren in den Schwellenmärkten beobachtet wurde, bleibt weiter auf relativ hohem Niveau, verlangsamt sich aber in einigen Regionen. Die geografischen Märkte werden sich weiterhin unterschiedlich entwickeln. Damit müssen die Privatbanken umgehen können, indem sie sich richtig positionieren und ihre Strategien dem Reifegrad der Märkte anpassen", ergänzt Roman Berlinger, Partner und Leiter Private Banking bei PwC Schweiz.

Regulierungsflut und Compliance als grosse Herausforderungen

Im Risikomanagement hat Compliance die Reputation als Topthema abgelöst. Besonders Umfang, Geschwindigkeit und Kosten der geplanten Änderungen der staatlichen Regulierungen, z.B. auch der angedachte automatische Informationsaustausch bezüglich Steuerdaten, werden die Privatbanken beschäftigen. Auf Platz zwei des Risikoradars folgt die Umsetzung der Produkteignungstests für Kunden (Suitability), die aus einem strengeren Verbraucherschutz resultiert. Die Teilnehmer erwarten einen Anstieg der Kosten für Compliance und neue Regulierungen von fünf auf acht Prozent des jährlichen Umsatzes. "Um die Flut neuer Regulierungen und Risiken zu bewältigen, müssen Privatbanken weiterhin in Systeme und Ausbildung der Mitarbeiter investieren und sich auf die veränderten Rahmenbedingungen einstellen", so Roman Berlinger.

Kundenbedürfnisse verstehen - neue Kundensegmente erkennen

Die Teilnehmer sind der Meinung, dass sie die Kundenbedürfnisse noch besser erkennen und verstehen müssen. Als Beispiel nennen sie die Generation Y (geboren zwischen 1980 und 2000, sogenannte Millennials). Die Generation Y ist gut ausgebildet, technologieaffin, optimistisch, selbstbewusst und wechselt öfters den Job. Diese Aspekte beeinflussen auch die Kundenbetreuung und sind dabei zu berücksichtigen.

Als weitere, noch viel zu wenig berücksichtigte Kundengruppe sehen die Teilnehmer die Frauen. Durch Emanzipation, bessere Ausbildung, höhere Positionen in der Wirtschaft und steigenden Einfluss, gewinnen auch sie an Bedeutung. Wachsende Vermögen, sei es durch das eigene Einkommen, Scheidung oder Erbschaft, birgt grosses Potenzial. Gemäss der Studie sind ca. ein Drittel der Kunden weiblich, lediglich 8 Prozent der teilnehmenden Institute nehmen jedoch eine "geschlechtsspezifische" Kundensegmentation vor. "In diesem Bereich werden wir sicherlich noch grössere Entwicklungen sehen", erklärt Roman Berlinger.

Potenzial in der Nutzung neuer Technologien

Die Umfrageteilnehmer wollen in Technologie investieren und Prozesse effizienter gestalten. 54 Prozent der Teilnehmer sind zuversichtlich, dass sie in den nächsten zwei Jahren ihre Prozesse vereinfachen und die noch hohe Zahl manueller Arbeitsschritte reduzieren können. Kunden wollen heute zu jeder Zeit, an jedem Ort, auf jedem Gerät auf ihre Daten zugreifen. Der digitale Austausch wird sich in den nächsten zwei Jahren verdoppeln. Privatbanken planen daher grosse Investitionen im Bereich der Kundenbetreuungs(CRM)-Systeme zur Unterstützung der Berater sowie ins Mobile Computing und in Social Media.

Sicher in der Schweiz

Trotz schwieriger Rahmenbedingungen verzeichneten die im Vermögensverwaltungsgeschäft in der Schweiz tätigen Banken 2012 durchschnittlich wieder Nettoneugeldzuflüsse. "Für den Nettoneugeldzufluss dürften primär Gelder aus Schwellenländern sowie die Rolle der Schweiz als sicherer Hafen in Zeiten politischer, sozialer und wirtschaftlicher Unruhen in der EU verantwortlich sein", erklärt Martin Schilling, Director Wirtschaftsberatung bei PwC Schweiz. "Zudem konnten die Banken ihre Margen auf den verwalteten Vermögen gegenüber den beiden Vorjahren erhöhen, was primär auf das erfreuliche Börsenumfeld zurückzuführen ist", so Martin Schilling weiter. Die Kosten konnten die Banken weitestgehend unter Kontrolle halten. Dies verbesserte das Kosten-Ertrags-Verhältnis und brachte die Reingewinnmarge auf das Niveau der Jahre 2008/2009. Von den Spitzenwerten der Jahre 2006/2007 sind die Vermögensverwaltungsinstitute in der Schweiz bei sämtlichen finanziellen Kenngrössen jedoch noch weit entfernt.

Die "Global Private Banking & Wealth Management Survey 2013" kann als PDF bei Claudia Sauter bezogen werden.

Kontakt:

Roman Berlinger
Partner und Leiter Wirtschaftsprüfung Private Banking
PwC Schweiz
E-Mail: roman.berlinger@ch.pwc.com

Martin Schilling
Director Wirtschaftsberatung
PwC Schweiz
E-Mail: martin.schilling@ch.pwc.com

Claudia Sauter
Head of PR & Communications
PwC Schweiz
E-Mail: claudia.sauter@ch.pwc.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100008191/100740864> abgerufen werden.