

03.05.2018 – 15:00 Uhr

Wealth Management Report 2018: Trotz starker Performance drohen Wealth Manager den Anschluss zu verlieren

Zürich (ots) -

Begünstigt durch einen starken Anstieg des weltweiten Privatvermögens um 7 Prozent, erzielten Wealth Manager auch in 2017 starke Ergebnisse. Dennoch steht die Industrie weiterhin vor einer Reihe von Herausforderungen. Die Bemühungen der letzten zehn Jahre Ertragsströme zu diversifizieren, bieten keinen ausreichenden Schutz vor starken Umsatzrückgängen infolge eines etwaigen Marktabschwungs. Darüber hinaus müssen Wealth Manager an wichtigen strategischen Stellschrauben drehen, die in den letzten Jahren vernachlässigt wurden; hierzu gehören die Entwicklung eines differenzierten Kundenversprechens, der Aufbau von Kompetenzen im Bereich Data & Analytics und die Ausrichtung der Belegschaft an sich stark ändernde Geschäftsanforderungen. Dies ist das Ergebnis des neuen Wealth Management Reports 2018 unter dem Titel «Dare to be different» von Oliver Wyman und Deutsche Bank Research.

Kinner Lakhani, verantwortlich für European Financials Research bei Deutsche Bank sagt: «Wealth Manager haben von einem starken Anstieg der Privatvermögen profitiert und trotz des anhaltenden strukturellen Gegenwinds ihre Profitabilität gesteigert. Das Geschäftsmodell bleibt jedoch stark zyklisch - ein oft vom Markt unterschätzter Faktor. Im weiteren Verlauf des jetzigen Marktzyklus wird dies zunehmend in den Fokus rücken.»

Kai Upadek, Partner und verantwortlich für das Wealth Management Geschäft bei Oliver Wyman, sagt: «Wenn Wealth Manager ihre starken Bewertungen aufrechterhalten möchten, müssen sie jetzt handeln und sich gezielt auf die Schärfung ihrer Kundenversprechen und Geschäftsmodelle konzentrieren, was sie in den letzten Jahren zumeist vernachlässigt haben.»

Wealth Manager erzielten erneut starke Ergebnisse in 2017 und das weltweite Privatvermögen wuchs um 7 Prozent, allerdings liegt insbesondere Europa in der Entwicklung der Privatvermögen deutlich hinter den anderen Weltregionen zurück. Weltweit haben sich Geschäftsrisiken weiter verstärkt: Zwar wurde das Zinsergebnis durch die jüngsten Erhöhungen des US-Leitzinses entlastet, allerdings ist der Druck auf die Gebühren nach wie vor hoch - vor allem in Europa sowie Deutschland, Österreich und der Schweiz hat das Inkrafttreten von neuen Regulierungsvorgaben wie MiFID II und das Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG) den Druck auf Gebühren weiter verstärkt. Kosteneinsparungen stehen weiterhin weit oben auf der Agenda, da die Branche nach wie vor mit hohen Kosten zu kämpfen hat. Die Aktienmarktkorrektur und der Volatilitätsanstieg im Februar 2018 könnten ein Frühindikator für das bevorstehende Ende der jahrzehntelangen Hausse an den Aktienmärkten sein. Die Bemühungen der letzten zehn Jahre zur Diversifizierung der Ertragsströme werden keinen ausreichenden Schutz vor Umsatzrückgängen im nächsten Marktabschwung bieten. Kurzfristig sind alle Ertragskomponenten nach wie vor stark mit den Aktienmärkten korreliert. Den besten Schutz gegen einen Marktabschwung bietet deshalb die Sicherung des Mandatsgeschäfts, welches auch in schwierigen Zeiten stabile Erträge abwirft.

Die Studie macht Wealth Manager auf drei wesentliche Themen aufmerksam:

- Fokus auf die Kernkompetenzen - Durch ein differenziertes Geschäftsmodell können sich derzeitige Gewinnmargen verdoppeln. Wealth Manager sollten sich daher durch ein differenziertes Kundenversprechen auszeichnen und sich wieder auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren. Bislang verfolgen die meisten eher sehr weitgefaste Strategien, indem sie jedem Alles und überall anbieten. Tatsächlich können aber nur einige wenige, sehr grosse Wealth Manager, die daraus resultierende Vielfalt an Kunden, Produkten und Geografien erfolgreich handhaben.

- Verstärkung im Bereich Data & Analytics, die ein Umsatzpotential von bis zu 20 Prozent verspricht - Das Potential von Data & Analytics ist bei weitem noch nicht ausgeschöpft. Um die Ertragschance voll zu realisieren, müssen Wealth Manager mehrere hausgemachte Herausforderungen bewältigen. Dazu müssen sie zuerst die Grundlage für fortgeschrittene Analyse Anwendungen schaffen, entweder intern oder mit Hilfe von Drittanbietern. Ausserdem muss das Thema in der Unternehmenskultur und den alltäglichen Prozessen, insbesondere dem Advisor-Desktop, fest verankert werden, um so die notwendige Akzeptanz bei den Anwendern zu schaffen.

- Ausrichtung des Talent Managements an den sich stark ändernden Anforderungen an Mitarbeiter - Die Neuausrichtung des Talent Managements sollte eine der höchsten Prioritäten bekommen. Wealth Manager müssen die Weiterentwicklung ihrer Mitarbeiter stärker vorantreiben, um sie auf die neuen Anforderungen, die sich insbesondere in dem Bereich Data & Analytics ergeben werden,

vorzubereiten. Ausserdem müssen Wealth Manager ihre Attraktivität als Arbeitgeber wieder schärfen um den Präferenzen sich wandelnder Talentpools gerecht zu werden. Viele werden externe Partnerschaften suchen müssen, um neue Talente über die Finanzdienstleistungsbranche hinaus zu erschliessen und den Zugang zu den benötigten Kompetenzen sicherzustellen. Dies betrifft insbesondere die Verschiebung im Front Office weg von klassischen «Farmer»-Profilen hin zu verkaufsorientierten «Jäger»-Profilen.

Die Studie untersucht ausserdem die Auswirkungen der jüngeren Regularisierungs- und Steueramnestieprogramme der Schwellenländer auf die Branche.

ÜBER OLIVER WYMAN

Oliver Wyman ist eine international führende Strategieberatung mit weltweit über 4.700 Mitarbeitern in mehr als 50 Büros in rund 30 Ländern. Wir verbinden ausgeprägte Branchenexpertise mit hoher Methodenkompetenz bei Digitalisierung, Strategieentwicklung, Risikomanagement, Operations und Transformation. Wir schaffen einen Mehrwert für den Kunden, der seine Investitionen um ein Vielfaches übertrifft. Wir sind eine hundertprozentige Tochter von Marsh & McLennan Companies (NYSE: MMC). Unsere Finanzstärke ist die Basis für Stabilität, Wachstum und Innovationskraft. Weitere Informationen finden Sie unter www.oliverwyman.ch. Folgen Sie Oliver Wyman auf Twitter [@OliverWyman](https://twitter.com/OliverWyman).

Kontakt:

Davina Zenz-Spitzweg
Communications Manager
Oliver Wyman
+41 44 55 33 746
davina.zenz-spitzweg@oliverwyman.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100012607/100815187> abgerufen werden.