

21.12.2021 - 11:30 Uhr

Vermögensverwalter in Europa fallen im Wettbewerb zurück

Vermögensverwalter in Europa wachsen deutlich langsamer als die internationale Konkurrenz

- *Mangelnde Rentabilität und 14% Gewinneinbussen bei betrachteten Asset Managern*
- *Kleinere Vermögensverwalter mit aktiven Anlagestrategien und hohem Aktienanteil zeigen sich am profitabelsten*
- *Akquise von Vermögen durch Third-Party-Geschäfte kann Asset Managern dabei helfen, Skaleneffekte zu realisieren und Einnahmen zu steigern*

Zahlreiche Fusionen und Übernahmen unter den Vermögensverwaltern führen weltweit zu einem Anstieg der verwalteten Kundengelder und trieben das Wachstum der Asset-Management-Unternehmen weiter voran.

Im internationalen Vergleich wachsen die US-Vermögensverwaltungen aber deutlich stärker als ihre europäischen Mitstreiter, wie die aktuelle Studie **«Cost and Growth in Asset Management»** von Strategy&, der Strategieberatung von PwC, zeigt. Zwar konnten die in der Studie analysierten Asset Manager die Volumina ihrer Kundengelder in den Jahren 2018 bis 2020 um 24% steigern. Die Rentabilität der verwalteten Vermögen (AuM) sank jedoch im selben Betrachtungszeitraum ebenfalls um 24%. Dank starker Kostensenkungsmassnahmen in den letzten Jahren verbesserte sich die durchschnittliche Cost-Income-Ratio (CIR) immerhin von 66% auf 65% – das Tempo dieses Rückgangs nimmt jedoch merklich ab. Am profitabelsten zeigen sich kleinere Vermögensverwalter mit aktiven Anlagemanagementmodellen und einem Aktienanteil von mindestens 50% – trotz deutlich höherer Kosten pro verwaltetem Vermögen.

Im Vergleich zum Jahr zuvor wuchs das Volumen der verwalteten Assets bei den untersuchten Vermögensverwaltern 2020 um lediglich 6,6% (2019: 12%). Im Referenzindex MSCI World steigerte sich das Asset-Volumen in der gleichen Zeit um 15,9% (2019: 27,7%). Trotz Anstieg der verwalteten Vermögen und konstant niedriger Durchschnittskosten schrumpfte der Gewinn bei den betrachteten Unternehmen seit 2019 im Schnitt um 14%.

«Die Konzentration auf die Kostenreduktion hat bei den Vermögensverwaltern dazu geführt, dass Investitionen in neue Geschäftsmodelle und damit auch die Chance auf Steigerungen bei den Einnahmen in den Hintergrund gerückt sind. Anhaltende Niedrigzinsen und ein averses Risikoprofil führen ausserdem zu einer erheblichen Gewichtung zugunsten risikoarmer, festverzinslicher Produkte in der Vermögensallokation. Dies wirkt sich zusätzlich negativ auf Erträge und Rentabilität aus. Um auch mit höheren Kosten und gleichbleibend niedriger CIR rentabel zu arbeiten, sind jetzt ein Umdenken und eine stärkere Konzentration auf die Steigerung der Einnahmen dringend erforderlich», kommentiert Dr. Utz Helmuth, Director bei Strategy& Schweiz.

Insbesondere Captives und andere Vermögensverwalter als fester Teil einer Versicherungsgesellschaft bleiben hinter der durchschnittlichen Marktrentabilität zurück. 2020 lagen die Einnahmen der Vermögensverwalter von Versicherungsunternehmen mit etwa 23,5 Basispunkten deutlich unter dem Marktdurchschnitt. Im Gegensatz dazu stieg das jährliche Wachstum der verwalteten Vermögen bei Versicherungs-Asset-Managern, die Third-Party-Geschäfte akquirieren, um 2,5 Prozentpunkte stärker als bei Captives ohne die Akquise neuer Vermögenswerte durch Dritte. Auch der Gewinn vor Steuern pro 100 Mrd. Euro AuM lag bei der ersten Gruppe mit 7,9 Mrd. Euro um rund 2,1 Mrd. Euro höher als bei den Captives, da die zusätzlichen Kosten für die Verwaltung von Vermögenswerten Dritter durch die resultierenden Ertragssteigerungen mehr als ausgeglichen werden.

Die Betreuung von Drittparteien erfordert allerdings den Aufbau neuer Berichts- und Vertriebskapazitäten für firmeneigene Vermögensverwalter. Um mit dem Third-Party- Geschäft durch organischen Aufbau profitabel zu werden, benötigen Vermögensverwalter im Durchschnitt vier bis sieben Jahre und ein AuM-Volumen zwischen 25 und 75 Mrd. Euro.

«Asset Manager sollten sowohl neue profitable Anlageklassen, Produkte und Strategien erschliessen sowie auch weitere Skaleneffekte nutzen. Für Vermögensverwalter von Versicherungen heisst das beispielsweise, Assets von anderen Versicherern mit ähnlich gelagertem Risiko- und Anlageprofil zu managen. Darauf aufbauend können dann die Möglichkeiten einer weiterführenden Wachstumsstrategie bei Produkten oder Regionen ausgelotet werden», resümiert Andreas Pratz, Country Head von Strategy& Schweiz.

Stéphanie Tobler

PwC | Integrated Communications

Office: +41 58 792 18 16

Email: stephanie.tobler.mucznik@ch.pwc.com

PricewaterhouseCoopers AG

Birchstrasse 160 | Postfach | CH-8050 Zürich

<http://www.pwc.ch>

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100008191/100883209> abgerufen werden.