

22.03.2006 - 07:25 Uhr

Media Service: In der heutigen HandelsZeitung vom Mittwoch, 22.3.2006 Private Banking: Viele Vermögensverwaltungsanstalten in der Schweiz haben ein Wachstumsproblem.

Zürich (ots) -

Die Rekordzahlen, die viele Vermögensverwaltungsbanken aufgrund der guten Börsenentwicklung präsentiert haben, rücken kurzfristig das Wachstumsproblem aus dem Blickfeld. «Das Private Banking in der Schweiz steht an einem Wendepunkt. Nur haben das noch nicht alle gemerkt», sagt Rolf W. Aeberli, der neue CEO der zur Swiss Life gehörenden Banca del Gottardo und frühere Finanzchef der Julius Bär Gruppe. «Wie im Retail Banking in den 90er Jahren werden wir künftig im Private Banking grundlegende Veränderungen sehen.» Die Banken seien mit neuen Kundenbedürfnissen konfrontiert. Doch viele Banken seien darauf nicht vorbereitet. «Der Private-Banking-Sektor wird noch viel stärker in Bewegung kommen.» Viele Institute hätten ihre Hausaufgaben nicht gemacht, weil der Leidensdruck noch zu gering sei. Aeberli ist überzeugt, dass etliche Banken ihr Geschäftsmodell neu ausrichten müssen. Der Konsolidierungsprozess werde sich verschärfen. «Was wir bislang gesehen haben, war nur der Anfang. Wir werden weitere Übernahmen und Fusionen in unserem Land sehen.» Diese Meinung teilt Thomas Romer, Bankenexperte und Partner bei PricewaterhouseCoopers. Er erwartet weitere Veränderungen im Vermögensverwaltungsgeschäft. «Dabei sind grenzüberschreitende Transaktionen und weitere Kooperationen unter Schweizer Banken denkbar.» Die Probleme der Branche auf den Punkt bringt Alex Widmer, der neue Private-Banking-Chef der Julius Bär Gruppe: «Wir müssen den Neugeldabfluss stoppen. Unser Businessmodell ist noch immer auf die alten, gereiften Märkte ausgerichtet.» Auch Hans Geiger, Professor am Swiss Banking Institute der Universität Zürich, stellt fest, dass etliche Banken ein tief greifendes Wachstumsproblem haben. «UBS und CS haben vor allem im Ausland stark zugelegt, während Julius Bär, Vontobel und Sarasin nicht gewachsen sind.» Zwischen den beiden Grossbanken und den meisten Schweizer Vermögensverwaltungsbanken gebe es einen Wachstumsgraben. «Viele kleinere und mittelgrosse Institute sind zu klein, um stark im Ausland zu expandieren, und stagnieren deshalb.» Dazu seien sie oft schwach in der Kundenakquisition: «Viele Schweizer Banken können nicht richtig verkaufen. Ihre Anlageberater sitzen noch zu oft im Büro und warten auf die Kundschaft.»

Nähere Auskunft erteilt gerne Martin Spieler, Chefredaktor, Handelszeitung.