

29.06.2011 - 11:00 Uhr

PwC-Studie "Global Private Banking and Wealth Management Survey 2011" / Private Banking Schweiz: Optimismus kehrt zurück

Zürich (ots) -

Private Banking und Wealth Management bleiben lukrative Geschäftsfelder mit grossem Wachstumspotenzial. Davon profitieren werden aber nur Banken, die sich auf die veränderten Rahmenbedingungen einstellen: gestiegene Erwartungen der Kunden, neue Anbieter auf dem Markt und zusätzliche staatliche Regularien. Das zeigt die Studie "Global Private Banking and Wealth Management Survey 2011" des Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmens PwC. Die Teilnehmer der Studie glauben zudem, dass Singapurs Bedeutung unter den weltweiten Finanzplätzen bis ins Jahr 2013 weiter zunehmen wird. Die Schweiz bleibt aber der weltweit wichtigste Finanzplatz für das Private Banking.

Private Banking und Wealth Management weltweit wie auch in der Schweiz stehen unter grossem Druck. Zunehmende staatliche Regularien erhöhen die operativen Kosten für die Banken. Dazu kommt, dass die Ansprüche der Kunden im Private Banking steigen. Zu diesem Schluss kommt die neue Ausgabe der PwC-Studie "Global Private Banking and Wealth Management Survey", die letztmals im Jahr 2009 erschienen ist. Für die Analyse hat PwC 275 Institute in 67 Ländern befragt.

Anspruchsvolle Kunden

"Die Kunden verhalten sich heute ganz anders als vor der Finanzkrise", stellt Matthias Memminger fest, Partner und Leiter Wirtschaftsberatung Financial Services bei PwC Schweiz. "Sie interessieren sich aktiv für Fragen der Vermögensverwaltung, sind vorsichtig und weniger loyal und erwarten einen exzellenten Service mit einem klaren Mehrwert." Entsprechend müssen sich die Kundenberater noch mehr anstrengen, um das Vertrauen der Kunden zu gewinnen. 35 Prozent der Kunden verlangen heutzutage beispielsweise Kontrollberichte von ihrer Bank, 39 Prozent fordern klare Leistungsnachweise ein.

Die gestiegenen Erwartungen zu erfüllen, ist für die Banken von grosser Bedeutung. Die Studienteilnehmenden sind sich darin einig, dass die bestehenden Kunden die wichtigste Quelle für den Gewinn neuer Kunden sind. Dennoch glauben nur 38 Prozent der befragten CEOs, dass ihre Kunden sie weiterempfehlen würden. Ein Grund dafür dürfte der Mangel an qualifizierten Fachkräften im Private Banking sein. 40 Prozent der Befragten beurteilten ihre Kundenberater als durchschnittlich oder sogar unterdurchschnittlich darin, Kundenbedürfnisse zu befriedigen.

Umdenken in der Beratung

Eine hohe Flexibilität und eine konsequente Kundenorientierung werden darüber entscheiden, wer in Zukunft Marktführer ist. Matthias Memminger sagt dazu: "Die traditionelle Rolle des Kundenberaters muss sich wandeln, gefragt sind neue Fähigkeiten und ein Umdenken. Wer an der Front tätig ist, muss Kundenbedürfnisse, die sich laufend verändern, erkennen und erfüllen, und er muss gleichzeitig punkto Regularien immer auf dem neuesten Stand sein."

Gefordert sind die Banken aber nicht nur personell, sondern auch bei den betrieblichen Abläufen. Der Betrieb im Private Banking müsse effektiver und effizienter werden. "Damit sind nicht einfach Kostenreduktionen gemeint", so Matthias Memminger, "sondern eine qualitative Verbesserung des Gesamtpakets für den Kunden." Nur gerade 17 Prozent der Befragten beurteilen ihr operatives System an der direkten Kundenfront als "exzellent". Instituten, die den neuen Anforderungen gerecht werden, prognostiziert PwC eine erfolgreiche Zukunft. Private Banking und Wealth Management bleiben weiterhin lukrative Geschäftsbereiche mit Potenzial für grosses Wachstum.

Schweiz bleibt Nummer 1

Im Finanzplatz-Ranking belegen die Schweiz, London und New York traditionell die vordersten Plätze. Unter Berücksichtigung der staatlichen Regularien und ihren Auswirkungen auf die Branche gilt die Schweiz auch in diesem Jahr als erfolgreichstes Finanzzentrum vor London, Singapur, Hongkong und New York. Gemäss Einschätzung der Befragten werden bis ins Jahr 2013 die etablierten Finanzzentren - allen voran die Schweiz und

London - von den aufstrebenden Märkten stark bedrängt. Die Schweiz bleibt aber auch im Jahr 2013 der mit Abstand grösste Standort für grenzüberschreitendes Private Banking.

Ungünstige Wechselkursentwicklung

Im Jahr 2010 waren Schweizer Privatbanken in der Lage, trotz des internationalen Drucks auf das Bankgeheimnis Nettoneugelder anzuziehen. Die Wachstumsraten waren jedoch deutlich tiefer als noch in den Jahren 2006/2007. "Der Finanzplatz Schweiz hat von Zuflüssen aus den Emerging Markets, den Unsicherheiten im Euroraum sowie dem wiederentdeckten Geschäft mit inländischen Kunden profitiert", kommentiert Martin Schilling, Director Wirtschaftsprüfung bei PwC Schweiz, den aktuellen Stand der Nachfolgestudie von "Heading for new horizons. Private Banking in Switzerland.", die im Herbst 2011 erscheint. Die kleineren Banken konnten überdurchschnittlich viel Nettoneugelder verbuchen. Dieses gute Abschneiden ist jedoch teilweise auf Basiseffekte zurückzuführen.

Die Erträge waren im Jahr 2010 praktisch in allen Regionen sowie über alle Grössenklassen rückläufig. Dies ist die Folge der ungünstigen Wechselkursentwicklung des US-Dollars resp. des Euros gegenüber dem Schweizer Franken sowie des generell höheren Wettbewerbs mit entsprechendem Margendruck. Zudem blieb der Anteil der Liquidität in den Portfolios der Kunden im Jahr 2010 hoch.

Auf der Kostenseite konnten die Ertragsrückgänge nicht durch Kostensenkungsmassnahmen im gleichen Umfang kompensiert werden, da die Kosten grösstenteils in Schweizer Franken anfallen und zudem die regulatorischen Anforderungen gestiegen sind. Die Privatbanken leiden daher unter deutlich erhöhter Aufwand-Ertrags-Relation resp. reduzierter Nettoprofitabilität. Am stärksten betroffen waren dabei Privatbanken auf dem Tessiner Finanzplatz sowie kleinere Banken. Martin Schilling folgert daraus: "Die Kostenbasis im Private Banking ist generell gestiegen, und Grössenvorteile werden zukünftig bedeutender, was die Konsolidierungstendenzen in der Branche beschleunigen dürfte."

Die "Global Private Banking and Wealth Management Survey 2011" kann als PDF bei Claudia Sauter bezogen werden.

Kontakt:

Matthias Memminger
Partner und Leiter Wirtschaftsberatung Financial Services
PwC Schweiz
E-Mail: matthias.memminger@ch.pwc.com

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

Claudia Sauter
Communications Senior Manager
PwC Schweiz
E-Mail: claudia.sauter@ch.pwc.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100008191/100700072> abgerufen werden.