

28.08.2013 – 11:00 Uhr

PwC-Studie: Schweizer Banken rüsten sich für Anlegerschutz / "Barometer of Investor Protection Rules" (Anhang)

Zürich (ots) -

Die Anforderungen von MiFID II und FIDLEG werden die Profitabilität der Schweizer Banken wesentlich beeinflussen. Sie erwarten höhere Kosten und steigende Dienstleistungspreise und Gebühren. Wachstumspotenzial sehen sie hauptsächlich im grenzüberschreitenden Geschäft und bei den Vermögensverwaltungsmandaten. Bei Letzteren vermuten die Schweizer Banken Margen, die den Profitabilitätsdruck verringern können. Die Banken wollen im Beratungsgeschäft weniger komplexe Anlageprodukte verbreiten. Eine entsprechende Konsolidierung im Produktgeschäft ist daher unerlässlich. Dies sind Erkenntnisse der PwC-Umfrage "Barometer of Investor Protection Rules" zum erwarteten Einfluss des Anlegerschutzes auf den Schweizer Finanzplatz.

Gemäss der Umfrage setzen die Schweizer Finanzdienstleister weiterhin auf das grenzüberschreitende Geschäft, obwohl unter MiFID II betreffend Banken aus Drittstaaten häufig von einer künftigen Niederlassungspflicht im EU-Raum gesprochen wird. Zwei Drittel der Anlagebanken und 44% der Kantonal- und Regionalbanken wollen auch künftig für EU-Kunden interessant bleiben und weiterhin neue Kunden aus diesem Wirtschaftsraum anziehen.

Kampf um profitable Kundensegmente

Sämtliche Teilnehmer wollen in Zukunft primär im margenträchtigen Segment der Vermögensverwaltungsmandate wachsen. Hier ist der Aufwand, um die neuen Regularien einzuführen, relativ gering, und die Banken können grosse Skaleneffekte erzielen. Für die kommenden Jahre zeichnet sich hier darum ein höchst kompetitives Umfeld ab, in dem die Banken die neuen Regelungen effizient einführen und die strategische Ausrichtung an die sich ändernden Rahmenbedingungen anpassen müssen. Dabei gilt es auch, das prophezeite Aus für Retrozessionen zu berücksichtigen.

Respekt vor Beratungskunden

Während über 60% der Anlagebanken im Segment der Beratungskunden ebenfalls wachsen wollen, gehen knapp 80% der Kantonal- und Regionalbanken von stagnierenden Zahlen aus. "Durch die Einführung der neuen Gesetzgebung steigen die Anforderungen an die Prozesse und die Qualität der Beratung", erklärt Rolf Wietlisbach, Director Wirtschaftsberatung bei PwC Schweiz. "Die Banken müssen die Kundensegmentierung und das entsprechende Dienstleistungs- und Produktangebot überarbeiten. Die Kompensationsmodelle müssen sich stärker an den Kunden und den Dienstleistungen orientieren. Dies benötigt bei den einzelnen Banken einen Kulturwandel auf allen Ebenen."

Veränderungen im Markt für komplexe Anlageprodukte

Rund drei Viertel der Umfrageteilnehmer wollen die heutige Produktvielfalt von komplexen Anlageprodukten für ihre Beratungskunden einschränken. Dabei sagen sie eine Abnahme der grundsätzlichen Komplexität und der grossen Anzahl an Anlageprodukten voraus, dicht gefolgt von einer Volumenabnahme für diese Anlageprodukte. "Die heutigen Anbieter von komplexen Anlageprodukten müssen ihr Geschäftsmodell überdenken, um künftig nachhaltig und profitabel arbeiten zu können", so Wietlisbach weiter.

Profitabilität auf dem Prüfstand

52% der Umfrageteilnehmer erwarten eine um 1% bis 3% tiefere Profitabilität aufgrund der neuen Regulierungen, gemessen am Verhältnis von Aufwand und Ertrag. 34% gehen sogar von einer noch höheren Profitabilitätseinbusse aus. 80% der Anlagebanken und 71% der Kantonal- und Regionalbanken erwarten deshalb, dass die Preise für höherwertige Dienstleistungen steigen werden. Dies gilt auch für die Preise von Basisdienstleistungen (36% Anlagebanken, 62% Kantonal- und Regionalbanken). "Um auch in Zukunft erfolgreich zu sein, müssen die Banken effizienter werden. Die Implementierung der Anlegerschutzbestimmungen bietet dabei die einmalige Gelegenheit, die Dienstleistungsqualität und insbesondere den Beratungsprozess zu optimieren", so Christiana Suhr Brunner, Partner Wirtschaftsberatung bei PwC Schweiz.

Über die Umfrage

Befragt wurden 30 Schweizer Finanzdienstleister, die in der Schweiz als Bank oder Effektenhändler zugelassen sind. Die befragten Dienstleister setzten sich zusammen aus Anlagebanken (Auslands- und Schweizer Privatbanken sowie Vermögensverwalter) und Kantonal- und Regionalbanken.

Die PwC-Publikation kann als PDF bei Claudia Sauter bezogen werden.

Kontakt:

Dr. Christiana Suhr Brunner
Partner Wirtschaftsberatung
PwC Schweiz
E-Mail: christiana.suhr.brunner@ch.pwc.com

Rolf Wietlisbach
Director Wirtschaftsberatung
PwC Schweiz
E-Mail: rolf.wietlisbach@ch.pwc.com

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

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100008191/100742873> abgerufen werden.