27.06.2017 - 11:04 Uhr

zeb.Private-Banking-Studie Luxemburg / Luxemburger Privatbanken müssen sich konsequent neu ausrichten

Luxemburg (ots) -

Der Private-Banking-Sektor im Großherzogtum Luxemburg befindet sich in einer entscheidenden Umbruchphase. Gelingt es den dortigen hoch spezialisierten Privatbanken nicht, sich rechtzeitig auf die neuen Rahmenbedingungen einzustellen, müssen sie trotz partiell guten Krisenmanagements in den letzten Jahren mit empfindlichen Ertragsrückgängen rechnen. Dies sind die zentralen Ergebnisse der neuen Private-Banking-Studie von zeb für den Standort Luxemburg. Die Strategie- und Managementberatung, führend in der europäischen Financial-Services-Industrie, hatte Anfang des Jahres detailliert untersucht, welche Herausforderungen die Luxemburger Privatbanken im Private-Banking-Geschäft zu erwarten haben und wie sie gezielt darauf reagieren können.

Die erstmals durchgeführte Studie zeigt auf, wie marktseitige und vor allem regulatorische Veränderungen um den Wegfall des Bankgeheimnisses den Luxemburger Private-Banking-Sektor bereits in den vergangenen Jahren vor große Herausforderungen gestellt haben. "Auf den ersten Blick haben die Institute gut darauf reagiert und den Abzug von Geldern aus dem Affluent-Segment durch die Akquise hochvermögender Neukunden kompensieren können. Auf den zweiten Blick jedoch wird deutlich, dass das erzielte Wachstum der Assets under Management (AuM) mit deutlichen Margenrückgängen bezahlt werden musste", so zeb-Partner und Studieninitiator Axel Oliver Sarnitz.

Insgesamt dürften die Ergebnisse der Institute bei Fortschreibung aktueller Trends oder auch nur einer leichten Verschlechterung weiter unter Druck geraten. "Setzen sich die Entwicklungen der letzten Jahre fort, sinkt die durchschnittliche Ergebnismarge im Jahr 2020 auf nur noch etwas über 20 Basispunkte - das ist für externe Investoren eine kritische Schwelle", unterstreicht Studienleiter Arnd Heßeler, Executive Manager Luxemburg bei zeb. "Und weitere Aufgaben warten. So müssen die Luxemburger Institute klare Antworten auf die Digitalisierung und die dadurch dramatisch veränderten Kundenanforderungen finden."

Fortsetzung des Status quo ist keine Option

Im Einzelnen ergab die Studie, dass Luxemburgs Private-Banking-Sektor zwischen 2011 und 2015 trotz hoher regulatorischer und marktseitiger Herausforderungen nahezu konstante Ergebnisse erzielen konnte. Der Ergebnisrückgang von lediglich 5 % in diesem Zeitraum lässt nach Ansicht von zeb bei einem AuM-Wachstum von etwa 21 % jedoch auf eine deutliche Margenerosion schließen, die Banken im Wettbewerb um ihre neue Zielgruppe hochvermögender Kunden in Kauf nehmen mussten. Auf Basis eines Banken-Samples errechneten die Studienautoren, wie sich die Ergebnismargen in drei Szenarien bis 2020 verändern werden. Das Kernergebnis: Nur bei einer äußerst positiven Entwicklung werden die Institute ihre Ergebnismargen ausbauen können - selbst bei Fortschreibung der aktuellen Rahmenbedingungen ohne aktives Gegensteuern wird es zu einem Margenrückgang kommen, im negativsten Fall sogar in Richtung Null.

Neue Herausforderungen warten

Aktuell laufen die Luxemburger Private-Banking-Institute im Wettbewerb um die wenigen hochvermögenden Kunden Gefahr, zu verwechselbar zu werden. "Wollen die Banken weiterhin ihre Margen erwirtschaften, müssen sie sich mit einem klaren USP am Markt positionieren", so Sarnitz. Zusätzlich sind die Banken gefordert, wesentlich konsequenter auf veränderte Kundenanforderungen zu reagieren. "Echte Kundenbindung wird vor allem durch herausragende Kundenerlebnisse geschaffen, die den Einsatz digitaler Tools und Lösungen erfordern", führt Sarnitz weiter aus. Vor diesem Hintergrund werden digitale Wettbewerber wie etwa Robo-Advisors für Kunden immer attraktiver. Ein Hybridmodell aus persönlicher Beratung und automatisierten Anlageentscheidungen bietet nach Ansicht von zeb echte Chancen, auch in höheren Vermögenssegmenten Marktanteile zu gewinnen. Daneben werden unvermeidliche Investitionen für Regulatorik und IT nach Ansicht der Autoren auch zukünftig das Ergebnis belasten und allein für sich große Herausforderungen darstellen.

Luxemburg mit guten Voraussetzungen für die strategische Weiterentwicklung

Grundsätzlich bietet Luxemburg nach Ansicht der Studienautoren gute Voraussetzungen für den Private-Banking-Sektor. So verfügt das Großherzogtum über eine hervorragende technische Infrastruktur, gut ausgebildetes Personal, EU-Zugang sowie den Euro als Landeswährung. Hinzu kommen die Abdeckung mehrerer Zeitzonen, hohe Datenschutzstandards sowie ein mehrsprachiges Umfeld.

Die Autoren zeigen vor diesem Hintergrund drei strategische Stoßrichtungen für Privatbanken in Luxemburg auf: Zunächst können Institute den eingeschlagenen Weg in Richtung internationales Wealth Management weiter beschreiten, wenn sie sich konsequent auf die Besonderheiten des Segments mit einem individualisierten Geschäftsmodell fokussieren. Hierzu gehört u. a. ein Fokus auf klar definierte Märkte und Kundengruppen sowie eine Ansprache der Kunden durch Relationship Manager auf Augenhöhe. Alternativ ist aus Sicht von zeb die Nutzung der bestehenden Infrastruktur in Luxemburg zum Aufbau eines EU Hub für digitales Private Banking primär im Affluent-Segment erfolgversprechend. Nicht zuletzt können gerade international aufgestellte

Privatbanken die skizzierten Standortvorteile nutzen, um Luxemburg als eine von wenigen global verteilten Buchungsplattformen zu etablieren und dabei in hohem Maße Synergieeffekte und Einsparpotenziale zu realisieren.

Die Unternehmensgruppe zeb ist an 17 Standorten in 13 Ländern tätig und bietet maßgeschneiderte und flexible Beratungskompetenz über die gesamte Wertschöpfungskette von Finanzdienstleistern - von der Strategie über die Restrukturierung und den Vertrieb bis hin zur Unternehmenssteuerung, dem Human Capital und der IT. Mit nahezu 1.000 Mitarbeitern und über 190 Millionen Euro Umsatz in 2016 ist zeb inzwischen die Nr. 1 der Strategie- und Managementberatungen für Banken, Sparkassen, Versicherer und andere Finanzdienstleister in Europa.

Kontakt:

Franz-Josef Reuter
Head of Public & International Affairs
Phone +49.251.97128.347
Fax +49.251.97128.520
E-Mail Franz-Josef.Reuter@zeb.de

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100059425/100804230> abgerufen werden.