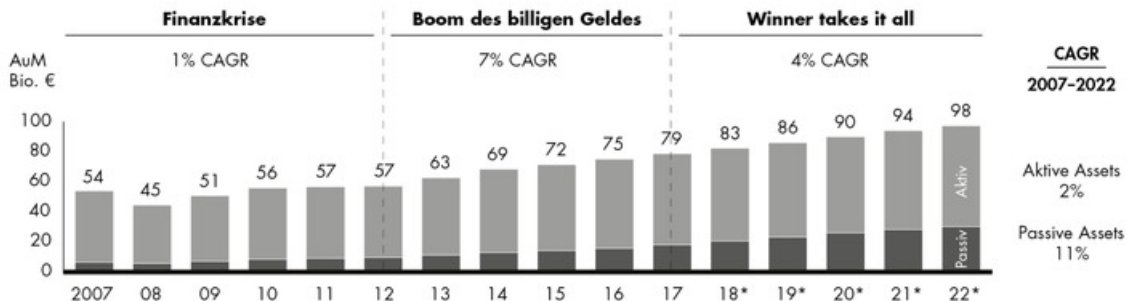


31.07.2018 – 09:15 Uhr

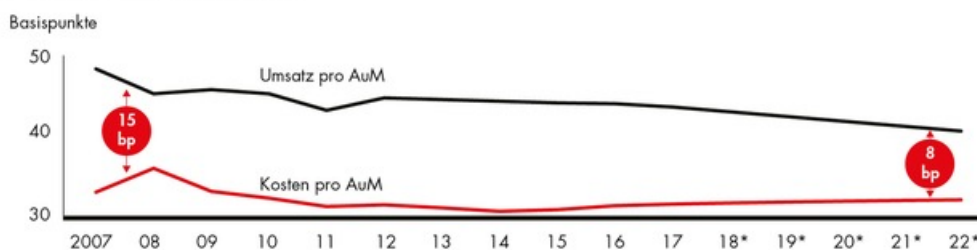
Bain-Studie zum Existenzdruck der Vermögensverwalter / Der Hälfte des Asset-Management-Markts droht der Kollaps

Abbildung 1: Das Umsatzwachstum im Asset-Management-Markt nimmt ab, die Kosten gehen hoch

Das weltweit verwaltete Vermögen (AuM) steigt weiter an ...



... doch die Gewinne schrumpfen



Anm.: AuM = Assets under Management, bp = Basispunkte, * = Schätzung

Quellen: Studie „After the Easy Money Boom, Stark Choices for Asset Managers“, 2018, Bain & Company; Cerulli Associates

München (ots) -

Regulierungsdruck, Technologiewandel und verändertes Kundenverhalten machen dem Asset-Management zu schaffen

- Gewinnunterschiede zwischen den stärksten und schwächsten Vermögensverwaltern nehmen deutlich zu
- Insbesondere Unternehmen, die weder Skalenspieler noch differenzierte Nischenanbieter sind, stecken in der Profitabilitätsfalle
- Drei Wege führen in der Asset-Management-Branche zum Erfolg

Von der Milliardenmaschine zum Problemfall: Bis 2022 muss sich die Asset-Management-Branche auf einen deutlichen Profitabilitätsverlust einstellen. Das weltweit verwaltete Vermögen wächst langsamer, die Kosten steigen - und in der Folge schrumpfen die Gewinne (Abb. 1). Zwischen 2018 und 2022 wird der Ertrag pro verwaltetem Euro Vermögen jedes Jahr im Schnitt um 7 Prozent fallen. Zu diesem Schluss kommt die aktuelle Studie "After the Easy Money Boom, Stark Choices for Asset Managers" der internationalen Managementberatung Bain & Company.

"Die Vermögensverwalter haben lange Zeit vom Boom des billigen Geldes und vom Wohlstandswachstum in den aufstrebenden Volkswirtschaften profitiert", stellt Matthias Memminger, Bain-Partner und Co-Autor der Studie, fest. "Doch der Asset-Management-Markt steht vor enormen Veränderungen. Nicht alle Anbieter werden überleben. Und diejenigen, die es schaffen, werden hart arbeiten müssen, um weiterhin profitabel zu sein."

Nach Bain-Analysen unterschätzen viele Vermögensverwalter, wie stark staatliche Regulierung und der Technologiewandel ihr Geschäftsmodell gefährden. Gleiches gilt für das Verhalten der Anleger, das sich fundamental wandelt. Diese vergleichen zunehmend Produkte, Preise sowie Services der Anbieter und entscheiden sich immer seltener für aktiv gemanagte Formen der Geldanlage.

Top-Performer erobern den Markt

Dieser Marktdruck trifft vor allem die weniger erfolgreichen Vermögensverwalter. Der Bain-Studie zufolge wird die Ertragskluft zwischen den zehn stärksten und den zehn schwächsten Asset-Management-Playern immer größer. So steigern die Top-Performer ihren Vorsprung bei den Gewinnen bis 2022 auf 13 Basispunkte. Im Jahr 2013 waren es gerade mal 4 Basispunkte. Bei einem verwalteten Vermögen von 300 Milliarden Euro macht dies beim Profit einen Unterschied von gut 400 Millionen Euro pro Jahr aus.

Dieses Szenario gilt insbesondere für die Anbieter austauschbarer Standardservices, erklärt Mike Kühnel, Bain-Partner und Co-Autor der Studie: "Vielen kleinen und mittelgroßen Vermögensverwaltern ohne wirkliche Alleinstellungsmerkmale droht das Aus. Und diese Firmen stehen für mehr als 50 Prozent des weltweiten Marktvolumens."

Um diesem "Tal des Todes" zu entkommen, müssen sich die Unternehmen den Marktveränderungen stellen. "Es gilt, sich vom Wettbewerb abzuheben, das Geschäftsmodell zu überarbeiten und festzulegen, welche Zukunftsstrategie für das eigene Unternehmen die Richtige ist", so Kühnel.

Drei Modelllösungen für einen zukünftigen Champion

Unterschiedliche Firmengrößen und Geschäftsmodelle verlangen spezifische Lösungen. Asset-Management-Konzerne, die Kundengelder passiv verwalten, benötigen eine andere Strategie als Anbieter aktiver Fonds oder spezialisierte Nischenspieler. Die Bain-Studie zeigt die Schlüsselkomponenten der verschiedenen Strategien auf, mit denen Vermögensverwalter zum Champion werden können:

1. Passive Skalenspieler. Der Siegeszug der Exchange Traded Funds (ETFs) und sonstiger passiver Fonds spült viel Anlagekapital in die Kassen dieser Vermögensverwalter. Erfolgreiche Unternehmen wie Blackrock oder Vanguard schaffen es, ihre Kosten auf eine breite passive Assetbasis zu verteilen, was hohe Profitabilität bedeuten kann. Die Zukunftsstrategie mittelgroßer Anbieter könnte sein, offensiv ihr Geschäftsvolumen zu vergrößern - auch durch Fusionen oder Überkreuzbeteiligungen. In Europa und Asien ist zudem noch Platz für regionale Champions.

2. Aktive Skalenspieler. Zahlreiche Kunden setzen auf das Know-how der Anlagespezialisten großer Fondsgesellschaften von Banken und Versicherungen wie beispielsweise Amundi oder auf unabhängige Asset-Manager wie Fidelity. Auch hier sind Fusionen ein vielversprechendes Mittel, um zu wachsen, Kosten zu reduzieren und die eigene Expertise zu erweitern. Bereiche, die nicht zum Kerngeschäft gehören oder margenschwach sind, können hingegen ausgelagert werden.

3. Hoch spezialisierte Nischenanbieter. Kunden sind bereit, für gewinnträchtige Spezialstrategien höhere Erfolgsgebühren zu bezahlen. Als besonders Erfolg versprechend erweisen sich Themenfonds für Mobilität und umweltfreundliche Technologien, Investitionen in Bereiche mit sozialer Verantwortung sowie Infrastruktur und Immobilien. Beispiele hierfür sind die Schweizer RobecoSAM, Nordea Asset Management aus Schweden und verschiedene Stiftungsfondsanbieter.

Ganz gleich, ob ein Vermögensverwalter eine Volumen- oder eine Nischenstrategie verfolgt: Er sollte vor jeder Entscheidung acht Kernfaktoren prüfen, die maßgeblich zum Erfolg beitragen und Champions ausmachen. Dazu zählen Produktpalette, Ausweitung der Wertschöpfungskette, Fusionen und Übernahmen, Technologie, Geschäftsmodell, Mitarbeiter sowie Kunden und Vertrieb. Entsprechend der aktuellen und zukünftig angestrebten Marktpositionierung sollten die Asset-Manager in mindestens drei bis fünf dieser Bereiche herausragende Fähigkeiten entwickeln.

"Das Ende des billigen Geldes naht", betont Bain-Partner Memminger. Deshalb sollten Vermögensverwalter ihre Entscheidung für eine Nischen- oder eine Skalenstrategie nicht auf die lange Bank schieben. "Jetzt ist der Zeitpunkt festzulegen, welche Geschäftsbereiche gestärkt und welche aufgegeben werden können", so Memminger weiter. "Wer hier den richtigen Weg einschlägt, wird vom wachsenden globalen Asset-Management-Markt nachhaltig profitieren können."

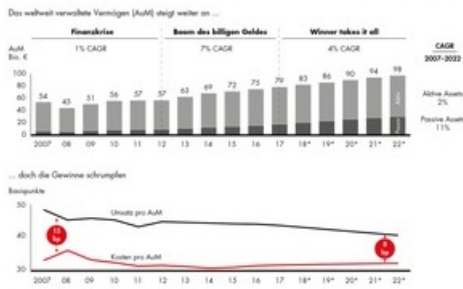
Bain & Company

Bain & Company ist eine der weltweit führenden Managementberatungen. Wir unterstützen Unternehmen bei wichtigen Entscheidungen zu Strategie, Operations, Informationstechnologie, Organisation, Private Equity, digitale Strategie und Transformation sowie M&A - und das industrie- wie länderübergreifend. Gemeinsam mit seinen Kunden arbeitet Bain darauf hin, klare Wettbewerbsvorteile zu erzielen und damit den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern. Im Zentrum der ergebnisorientierten Beratung stehen das Kerngeschäft des Kunden und Strategien, aus einem starken Kern heraus neue Wachstumsfelder zu erschließen. Seit unserer Gründung im Jahr 1973 lassen wir uns an den Ergebnissen unserer Beratungsarbeit messen. Bain unterhält 56 Büros in 36 Ländern und beschäftigt weltweit 8.000 Mitarbeiter, 900 davon im deutschsprachigen Raum. Weiteres zu Bain unter: www.bain.de. Folgen Sie uns: Facebook, LinkedIn, Xing, Bain Insights App.

Kontakt:

Leila Kunstmann-Seik
Bain & Company Germany, Inc.
Karlsplatz 1
80335 München
E-Mail: leila.kunstmann-seik@bain.com
Tel.: +49 (0)89 5123 1246
Mobil: +49 (0)151 5801 1246

Medieninhalte



Der Hälfte des Asset-Management-Markts droht der Kollaps / Abbildung 1: Asset Management / Weiterer Text über ots und www.presseportal.de/nr/19104 / Die Verwendung dieses Bildes ist für redaktionelle Zwecke honorarfrei. Veröffentlichung bitte unter Quellenangabe: "ots/Bain & Company"

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100018214/100818392> abgerufen werden.