03.06.2019 – 13:30 Uhr

Privates Vermögen in Schwellenmärkten soll in den nächsten fünf Jahren um jährlich acht Prozent wachsen

Zürich (ots) -

2018 wurde der Gegenwind für Wealth Manager immer stärker. Die globale Wachstumsrate des privaten High-Net-Worth-Vermögens (HNW) sank 2018 auf vier Prozent. Ein geringeres Wachstum des verwalteten Vermögens, ein schwierigeres Marktumfeld und sinkende Gebühren haben zu niedrigeren Bewertungen des Wealth Management-Geschäfts geführt, wie ein aktueller Report der Strategieberatung Oliver Wyman in Kooperation mit Deutsche Bank Research zeigt.

Der Umsatzdruck auf Wealth Manager Ende 2018 unterstreicht die anhaltende Anfälligkeit der Geschäftsmodelle bei Marktturbulenzen. Zwar kam es Anfang 2019 kurzfristig zu einer Entspannung, bis zum Ende des Konjunkturzyklus ist eine Steigerung des Drucks jedoch unvermeidbar. «Um ein überdurchschnittliches Wachstum zu erreichen, wird es nicht reichen, nur entwickelte Märkte zu bedienen. Bei wachsendem Druck auf Kosten und Margen in entwickelten Märkten werden Schwellenländer künftig Wachstumstreiber sein», erklärt Kai Upadek, Partner und verantwortlich für das Wealth Management-Geschäft bei Oliver Wyman.

«Wealth Manager, die das Wachstumspotential der APAC-Region ausschöpfen, werden ein wichtiges Unterscheidungsmerkmal haben. In diesem Zusammenhang erwarten wir in Schwellenländern einen Nettomittelzufluss von acht Prozent jährlich. Die Wachstumsquote sollte doppelt so hoch sein wie die der entwickelten Märkte. Anders formuliert, entfallen heutzutage ein Drittel der weltweiten privaten Vermögensanlagen auf Schwellenländer. In Zukunft soll dieser Anteil auf über die Hälfte ansteigen. Diese Wachstumschance gilt es als Hauptunterscheidungsmerkmal zu nutzen», sagt Kinner Lakhani, verantwortlich für Equity Research & European Banks Strategist bei Deutsche Bank.

Der gemeinsame Report beleuchtet unterschiedliche Prioritäten für die Vorstandsebene:

Überdenken der Bedeutung von Schwellenländern - Mehr als die Hälfte des Wachstums von High-Net-Worth-Vermögen (HNW) wird in Zukunft in Schwellenländern stattfinden. Heutzutage liegt der Anteil bei einem Drittel. Wealth Manager werden sich in den Regionen Asien-Pazifik und Lateinamerika neu positionieren müssen.

o Asien-Pazifik - Wealth Manager sind gut beraten, Entwicklungen in Offshore-Zentren wie Singapur und Hongkong aufmerksam zu verfolgen. Aufgrund von Struktur-veränderungen ist nun der richtige Zeitpunkt, um einen Markteintritt in China zu überprüfen. Um auf aufsichtsrechtliche Reformen zu reagieren, sollten Wealth Manager ausserdem dezentralisiert auf Onshore-Märkte in Südostasien setzen. Dabei sollten eine Reihe von Markteintrittsmodellen in Erwägung gezogen werden, um Markteintrittskosten gering zu halten.

o Lateinamerika - Hier sollten Wealth Manager sich darauf konzentrieren, operative, technische und aufsichtsrechtliche Herausforderungen zu überwinden um ihren Kunden ein integriertes Onshore- und Offshore-Angebot zu bieten. Kunden sollte ein besseres Verständnis von Anlageprodukten vermittelt werden, um auch im Niedrigzinsumfeld gute Anlageergebnisse zu erzielen.

Vereinfachen der Geschäftsmodelle - Durch die konjunkturelle Erholung im ersten Quartal 2019 haben Wealth Manager eine letzte Chance, ihre Geschäftsmodelle effizienter zu gestalten und ihre Kostenbasis vor einem Abschwung anzupassen.

o Um die Effizienz im Front Office zu steigern, sollten Prozesse, insbesondere in den Bereichen Client Onboarding, Know Your Customer (KYC), Anti-Geldwäsche und Kreditwesen automatisiert und digitalisiert werden. So können für Berater weitere Kapazitäten für Umsatz generierende Aktivitäten geschaffen werden. Das Potenzial einer stärkeren Standardisierung und Automatisierung der Anlageproduktproduktion ist ebenfalls noch nicht ausgeschöpft.

o Allokierte Kosten bleiben auf einem hartnäckig hohen Niveau und sollten durch eine Senkung der Inanspruchnahme von Gruppendienstleistungen in Angriff genommen werden. Wealth Manager sollten sich auf ein besseres Verständnis und eine aktive Steuerung der allokierten Kosten konzentrieren und eine Kultur der Eigenverantwortung für Kosten schaffen, um hierbei selbst das Steuer in der Hand zu halten.

Kontakt:

Davina Zenz-Spitzweg
Communications Manager
Oliver Wyman
davina.zenz-spitzweg@oliverwyman.com

Diese Meldung kann unter https://www.presseportal.ch/de/pm/100012607/100828769 abgerufen werden.