

**Universität Zürich**  
Institut für Banking & Finance  
Prof. Dr. Urs Birchler

**Ein Vergleich zwischen traditionellen Private Banking-  
Anbietern und unabhängigen Vermögensverwaltern**

Bachelorarbeit in Banking & Financial Services

Verfasser: Alexander Weis  
Betreuer: Dr. Christian Bühler  
Abgabedatum: 01.04.2014



## **Executive Summary**

### **Formulierung des Problems**

Unabhängige Vermögensverwalter (UVV), die über keine Banklizenz verfügen, stellen insbesondere für vermögende Privatkunden eine Alternative zu traditionellen Private Banking-Anbietern wie beispielsweise Universalbanken oder Privatbankiers, die alle über eine Banklizenz verfügen, dar. Der Autor hat es sich zur Aufgabe gemacht, die Unterschiede zwischen den beiden Anbietern herauszuarbeiten und in einem Vergleich einander gegenüberzustellen. Neben einer Analyse der verschiedenen Geschäftsmodelle aus der Perspektive der Anbieter erfolgt eine Betrachtung der Thematik aus der Sicht des Kunden. Ebenfalls wird untersucht, wie sich die Unabhängigkeit auf die Geschäftstätigkeit von UVV auswirkt und in einem weiteren Argument wird dargelegt, wie UVV für ihre Kunden einen Mehrwert generieren. Schlussbetrachtend wird ein Ausblick auf die Entwicklung des schweizerischen Markts für Private Banking-Dienstleistungen vorgenommen. Die vorliegende Bachelorarbeit soll Aufschluss über das Geschäftsmodell von UVV geben und leichtverständlich eine Abgrenzung zu demjenigen von traditionellen Private Banking-Anbietern ziehen.

### **Vorgehensweise**

Die vorliegende Bachelorarbeit unterliegt einer theoretischen Vorgehensweise. Die Problemstellung wird anhand der dem Autor vorliegenden Fragestellung und mithilfe von relevanter Fachliteratur bearbeitet. Auf empirische Erhebungen wurde verzichtet. In einem ersten Schritt werden die für eine weitere Analyse notwendigen Grundlagen erarbeitet. Die Grundlagen dienen zum Überblick über die Anbieter von Private Banking-Dienstleistungen in der Schweiz und die von ihnen verfolgten Geschäftsmodelle. In einem zweiten Schritt werden Antworten auf die in der Problemstellung aufgeworfenen Fragen gegeben, um zuletzt die Ergebnisse zusammenzufassen und einer kritischen Würdigung zu unterziehen.

## **Ergebnisse**

Die Geschäftsmodelle der verschiedenen Anbieter unterscheiden sich wesentlich sowohl untereinander als auch auf der Seite des Kunden und sind durch ein symbiotisches Konkurrenzverhältnis geprägt. Die Kernkompetenz von UVV liegt in der Kundenbeziehung, während traditionelle Private Banking-Anbieter von der Nutzung von Skaleneffekten profitieren. Unabhängigkeit im Bezug auf Private Banking-Dienstleistungen kann als das Bedürfnis definiert werden, ausschliesslich im Interesse des Kunden und in eigener Überzeugung zu handeln. Sie bezieht sich auf die vier Dimensionen der Geschäftspolitik, der Depotbank, der angebotenen Produkte und Dienstleistungen sowie der Wahl der Anlagestrategie. Unabhängigkeit macht sich sowohl aus der Perspektive der Kosten als auch des Nutzens bemerkbar.

In Bezug auf den potentiell von UVV generierten Mehrwert wurden qualitative und quantitative Faktoren unterschieden. Ein quantitativer Mehrwert konnte nicht festgestellt werden, ein qualitativer hingegen schon. Die wichtigsten qualitativen Faktoren sind die intensivere Kundenbetreuung und -nähe, die Konzentration auf die Vermögensverwaltung, die über mehrere Bankbeziehungen hinweg integrierte Betreuung und unabhängige Beratung. Der Markt für Private Banking-Dienstleistungen befindet sich momentan in einer Phase des Umbruchs und die Anbieter sehen sich einer Vielzahl von Herausforderungen ausgesetzt. Nur wer diese frühzeitig erkennt und handelt, wird langfristig und nachhaltig als Anbieter von Private Banking-Dienstleistungen erfolgreich sein können.

## **Schlussfolgerung**

Die Ergebnisse der vorliegenden Bachelorarbeit sprechen sich eindeutig für die Existenzberechtigung von UVV neben traditionellen Private Banking-Anbietern in der Schweiz aus. Letztlich bleibt es dem Kunden überlassen, sich für den ihm am vielversprechendsten erscheinenden Anbieter zu entscheiden. UVV stellen jedoch zweifellos eine ernstzunehmende Alternative zu traditionellen Private Banking-Anbietern dar. Nicht nur für den Kunden, sondern auch für traditionelle Private Banking-Anbieter bieten sich UVV als bedeutenden und lukrativen Geschäftspartner für die Zukunft an.