

Nettoneugeld-Entwicklung im Jahr 2007 im Schweizer Private Banking Markt

Bachelorarbeit

in

Banking und Finance

am

Institut für Schweizerisches Bankwesen

der Universität Zürich

bei

PROF. DR. TEODORO COCCA

PROF. DR. HANS GEIGER

Verfasser: PATRICK SOMMERHALDER

Abgabedatum: 22. August 2008

EXECUTIVE SUMMARY

I EINLEITUNG

Im Verlaufe der letzten 12 Monate hat sich das wirtschaftliche und finanzielle Marktumfeld stark verändert. Was im Sommer 2007 als eine Krise im Markt für minderwertige amerikanische Hypotheken begonnen hat, entwickelte sich weit über einzelne Banken hinaus zu einer allgemeinen Kredit- und Finanzkrise. Auch Finanzinstitute ohne irgendwelche Subprime Geschäfte, zu denen unter anderem auch viele Vermögensverwalter zählen, sind von der Krise betroffen.¹ Trotz der über längere Zeit herrschenden guten Marktbedingungen blieb auch die Schweizer Private Banking Branche von den rasanten Entwicklungen in den letzten Monaten nicht verschont. Neben den Folgen der Finanz- und Kreditkrise spüren die Vermögensverwalter vor allem auch den zunehmenden Konkurrenzdruck untereinander. Das Werben um vermögende Kunden hat sich stark intensiviert, während sich das Vertrauen in die Dienstleistungsanbieter durch die Krise abgeschwächt hat. Das Ziel jedes Vermögensverwalters ist es, seinen bestehenden Kundenstamm durch die kontinuierliche Bereitstellung hervorragender Dienstleistungen zufrieden zu stellen, dabei aber gleichzeitig auch potentielle Neukunden anzusprechen und so einen positiven Nettoneugeld-Zufluss zu erreichen. Die gesamthaft verwalteten Vermögen und Nettoneugeld-Zuflüsse gelten als wichtigste Geschäfts- und Ertragsfaktoren in der Private Banking Branche, wobei wachsende verwaltete Vermögen und Nettoneugelder ein Zeichen von Kundenzufriedenheit und Vertrauen sind.

II ZIELSETZUNG

Das Ziel dieser Bachelorarbeit ist es, in einem ersten Teil die Nettoneugeld-Entwicklung im Schweizer Private Banking Markt für das Geschäftsjahr 2007 zu analysieren und zu interpretieren. Für die empirische Analyse werden die im letzten Jahr ausgewiesenen Nettoneugelder und verwalteten Vermögen der Schweizer Private Banking Anbieter dargestellt und zusammen mit weiteren Kennzahlen zu einem Überblick über die Effizienz und Profitabilität des Marktes zusammengefasst. In einem zweiten Teil sollen die gewonnenen Erkenntnisse der Nettoneugeld-Entwicklung gegenübergestellt werden, mit dem Ziel, systematische Abhängigkeiten zu erkennen. Schliesslich sind die Resultate anhand von Abbildungen darzustellen, um damit eine umfassende Übersicht über die Entwicklungen und Abhängigkeiten im Schweizer Private Banking Markt zu geben. Im dritten Teil werden die gewonnenen Daten über den Zeitverlauf dargestellt und mögliche Folgerungen über Tendenzen bezüglich verwaltete Kundengelder, Nettoneugelder und Profitabilität gezogen.

¹ Vgl. Geiger 2008a, S.10.

III VORGEHEN

Die Arbeit ist in sechs Kapitel unterteilt. Der *erste* Teil beinhaltet eine kurze Einleitung, welche die Problemstellung, die Zielsetzung, den Aufbau, das Vorgehen und die Datengrundlage der Arbeit aufzeigt.

Im *zweiten* Kapitel werden die bedeutendsten Veränderungen während des letzten Jahres im Schweizer Private Banking Markt beschrieben, sowie die wichtigsten Bankengruppen, welche im Private Banking Geschäft tätig sind, aufgelistet.

Der *dritte* Teil der Arbeit befasst sich mit den Nettoneugeld-Entwicklungen und den verwalteten Kundenvermögen im Jahr 2007 im Schweizer Private Banking Markt. Neben der Darstellung einer allgemeinen Marktübersicht, wird auf die einzelnen Entwicklungen und Kennzahlen genauer eingegangen.

Mit dem Ziel systematische Abhängigkeiten zu erkennen, werden die gewonnenen Daten und Kennzahlen im *vierten* Kapitel einander gegenübergestellt. Etwaige Abhängigkeiten werden in verschiedenen Abbildungen dargestellt und interpretiert.

Der *fünfte* Teil befasst sich mit der Entwicklung der Daten über den Zeitverlauf. Mit Hilfe einer vom "Institut für Schweizerisches Bankwesen" zur Verfügung gestellten Datenbank, welche die Daten der Jahre 2003 bis 2006 beinhaltet, werden die verschiedenen Daten und Kennzahlen über die letzten fünf Jahre zusammengefasst und analysiert.

Im *sechsten* Kapitel folgen die Schlussbetrachtung und ein Ausblick.

IV RESULTATE

Die gesamthaft verwalteten Vermögen sowie die Nettoneugeld-Zuflüsse konnten im Vergleich zum Vorjahr und auf die Branche bezogen gesteigert werden. Das Wachstum der betreuten Kundengelder fiel aber mit lediglich 9% um 50% tiefer aus als im Vorjahr (18%). Ein Grund für das verminderte AuM-Wachstum ist unter anderem in der geringeren Wachstumsrate der Nettoneugeld-Zuflüsse zu suchen. Absolut betrachtet konnten die Neugeldzuflüsse von CHF 296 auf CHF 371 gesteigert werden, doch während im Jahr 2006 ein Neugeldwachstum von 34% erreicht wurde, ist dieser Wert im letzten Jahr auf 25% geschrumpft. Trotzdem war das Wachstum der verwalteten Vermögen durch Nettoneugelder mit Abstand der wichtigste Wachstumstreiber im Jahr 2007, gefolgt vom Wachstum durch Performance und demjenigen durch Akquisitionen. Die meisten untersuchten Private Banking Anbieter (84%) verwalten Kundengelder von weniger als CHF 50 Milliarden. Dabei beträgt der Branchenwert für die pro Angestellten betreuten Kundengelder durchschnittlich CHF 61 Millionen.

Bedingt durch die Vermögensverwaltung und die in diesem Zusammenhang angebotenen Dienstleistungen bilden die Erträge aus dem Dienstleistungs- und Kommissionsgeschäft, mit einem durchschnittlichen Anteil von 67% an den gesamten Erträgen, den Hauptteil der

Einnahmen. Kennzeichnend für eine Dienstleistungsbranche sind der hohe durchschnittliche Anteil des Personalaufwandes am gesamten operativen Aufwand (66%) sowie der Anteil der Erträge (40%), welcher für die Entlohnung der Angestellten verwendet wird. Das durchschnittliche Aufwand-Ertrag-Verhältnis betrug im letzten Geschäftsjahr 60.91%, was bedeutet, dass für jeden Franken Bruttoertrag, Kosten in der Höhe von 61 Rappen anfallen.

Der Einfluss der pro Mitarbeiter verwalteten Vermögen auf die verschiedenen Profitabilität- und Effizienzkenntzahlen ist beachtlich. Während sich die Profitabilität, gemessen an der Bruttomarge, mit zunehmenden AuM pro Angestellten verschlechtert, kann das Aufwand-Ertrag-Verhältnis und der Geschäftsertrag pro Mitarbeiter verbessert werden.

24% respektive 17% der total verwalteten Kundengelder werden mittels Verwaltungsmandate betreut oder sind in eigenverwalteten Fonds gebunden. Eine Erhöhung des jeweiligen Anteils im Verhältnis zu den total verwalteten Vermögen kann den Anteil des Dienstleistungs- und Kommissionsertrages am gesamten Ertrag erhöhen und dadurch die Profitabilität, gegeben durch die Adjustierte Bruttomarge, steigern.

Die letzten fünf Jahre wurden geprägt von einem starken Wachstum der Schweizer Private Banking Branche. Sowohl die Nettoneugeld-Zuflüsse (+151%), als auch die gesamthaft verwalteten Vermögen (+75%) erlebten einen massiven Anstieg. Das wachstumsstärkste Jahr war die Geschäftsperiode 2005 mit einem durchschnittlichen AuM-Anstieg von 27.8%.

Bedingt durch das starke AuM-Wachstum und der weniger starken Erhöhung der Mitarbeiterzahl stiegen die pro Mitarbeiter verwalteten Vermögen um knapp ein Drittel auf CHF 61 Millionen an. In der gleichen Zeitperiode konnte die Effizienz, gemessen am Aufwand-Ertrag-Verhältnis um 7% auf 61% verbessert und die Profitabilität, gemessen an den unterschiedlichen Margen, erhöht werden.

Die Zusammensetzung der AuM über die letzten Jahre zeigt zudem, dass immer weniger Vermögen als übrige Kundenvermögen eingestuft werden. Es besteht eine Tendenz dazu, vermehrt Kundengelder mittels Verwaltungsmandat zu betreuen oder in eigenverwalteten Fonds zu halten, was sich dementsprechend auch auf die Ertragstruktur auswirkt. Zusätzlich zu dieser Umschichtung ist ein klarer Trend für vermehrtes Onshore Banking zu erkennen. Die verwalteten Vermögen in den Onshore Märkten stiegen jährlich um 4% bis 7% stärker an, als diejenigen im Domestic/Offshore Markt.