

Nettoneugeldentwicklung im Jahre 2008 im schweizerischen Private Banking

Bachelorarbeit

in

Banking and Finance

am

**Institut für schweizerisches Bankwesen
der Universität Zürich**

bei

PROF. DR. TEODORO COCCA

PROF. DR. URS BIRCHLER

Verfasser: ALEN BADZAK

Abgabedatum: 07. August 2009

EXECUTIVE SUMMARY

1. Einleitung

Die Schweiz gilt seit je her als global attraktiver Finanzplatz. Besonders das Privatkundengeschäft prägt den Ruf der Tradition, Zuverlässigkeit, Qualität und Diskretion. Jedoch bestimmen nicht nur die Professionalität und Reputation Schweizer Banken die Erfolgsfaktoren des Finanzplatzes sondern auch die Einrichtungen und Institutionen des gesamten Landes an sich. Im Jahr 2007 begann mit den Problemen im amerikanischen Hypothekarmarkt die weltweite Finanzkrise, welche mittlerweile in allen Geschäftsbereichen der Weltwirtschaft Auswirkungen zeigt. Die Schweizer Private Banking Branche war in den Jahren 2005 und 2006 geprägt von Aufschwüngen und guter Marktlage. Doch auch sie blieb von den negativen Entwicklungen in der Weltwirtschaft nicht verschont. Während das Jahr 2007 einigermassen behutsam verlief, war die Geschäftsperiode 2008 von bedeutender Unsicherheit geprägt. Die stark volatile Marktlage und ausgewiesene rote Zahlen in den Quartalsberichten vieler Finanzhäuser führten zunehmend zu einem wachsenden Misstrauen in die Anbieter des Schweizer Privatkundengeschäfts. Wie stark dieser Vertrauensverlust ist, lässt sich aus den Abschlusszahlen der Finanzinstitute ableiten. Hierbei liefert die Kennzahl der Nettoneugeldentwicklung Aufschlüsse darüber, wie sich das Kundenvertrauen bei den jeweiligen Private Banking Häusern verändert hat.

2. Ziele und Struktur der Arbeit

Das Ziel dieser Bachelorarbeit ist es, die Nettoneugeldentwicklung sowie die Veränderung der verwalteten Kundenvermögen des Geschäftsjahres 2008 im Schweizer Private Banking Markt zu analysieren und zu interpretieren. Ferner sollen weitere Kennzahlen zur Performance und Effizienz erarbeitet werden, um dem Leser damit eine umfassende Übersicht über die Schweizer Private Banking Branche zu geben. Der Aufbau der Arbeit gestaltet sich deshalb wie folgt:

Im ersten Teil wird einführend die Zielsetzung, das methodische Vorgehen und das vorhandene Datenmaterial erläutert. Der zweite Teil der Arbeit schafft einen Überblick über das Tätigkeitsfeld des Private Banking. Hierbei werden zudem die zentralen Begriffe des Privatkundengeschäfts, welche in der Arbeit Bedeutung finden, näher erläutert werden, um damit ein besseres Verständnis für die folgenden Kapitel zu schaffen. Ausserdem wird auf die Neuordnung und die M&A-Tätigkeiten der Anbieter im Markt eingegangen. Das dritte Kapitel beschäftigt sich mit den Entwicklungen der verwalteten Vermögen und der

Nettoneugelder im turbulenten Jahr 2008. Die Analyse der Kenngrössen und darauf folgende schematische Darstellungen liefern eine allgemeine Marktübersicht. Ergänzt wird diese durch Leistungskennzahlen, welche im vierten Teil der Arbeit die Performance und Effizienz des Marktes beschreiben. Kapitel fünf widmet sich der Entwicklung des Schweizer Private Banking Marktes über den Zeitverlauf der Jahre 2003 bis 2008. Mit Hilfe einer vom Institut für schweizerisches Bankwesen der Universität Zürich zur Verfügung gestellten Datenbank werden ausgewählte Kenngrössen über die Jahre hinweg analysiert und grafisch dargestellt. Wie sich die Schweiz im Vergleich zum globalen Privatkundengeschäft entwickelt hat, beschreibt anschliessend der sechste Teil der Arbeit. Hier werden die wichtigsten Veränderungen der weltweiten Private Banking Märkte erarbeitet und den Zahlen des Schweizer Finanzplatzes gegenübergestellt. Kapitel sieben beschäftigt sich schliesslich mit der Abhängigkeitenanalyse. Die aus den Kapiteln zuvor gewonnenen Kennzahlen werden hierbei einander gegenübergestellt, mit dem Ziel, systematische Abhängigkeiten zwischen den einzelnen Grössen zu erkennen. Regressionsabbildungen und Abhängigkeitsmasse verdeutlichen und quantifizieren diesbezüglich allfällige Beziehungen. Das achte und letzte Kapitel liefert ein Schlusswort zur Arbeit und betrachtet mögliche zukünftige Entwicklungen im Schweizer Privatkundengeschäft.

3. Ergebnisse der Analysen

Die Betrachtung der beiden bedeutendsten Kennzahlen des Privatkundengeschäfts über die letzten sechs Jahre hinweg zeigt ein eindeutiges Bild. Sowohl die verwalteten Kundenvermögen als auch der Nettoneugeldzufluss bekunden bis ins Jahr 2007 zunehmende Wachstumsraten. In der darauf folgenden Geschäftsperiode 2008 brachen beide Grössen stark ein. Die totalen Assets under Management büssten -25.5% gegenüber dem Vorjahr ein und betragen Ende 2008 CHF 3831.75 Mrd. Während der Markt im Jahr 2007 Nettoneugeldzuflüsse in der Grösse von CHF 363.81 Mrd. zu verzeichnen hatte, wird im untersuchten Geschäftsjahr nun ein Abfluss von CHF -1.39 Mrd. gemeldet. Die Haupttreiber für die negative Entwicklung der verwalteten Kundenvermögen im Jahr 2008 waren die miserable Marktperformance und damit verbunden die stark volatile Marktlage. Anbieter mit konservativeren Geschäftsstrategien waren hiervon dementsprechend weniger betroffen. Der Anteil der verwalteten Vermögen, der in eigenverwalteten Anlageinstrumenten gehalten wird, hat sich im letzten Jahr nicht sonderlich verändert, während der Anteil des Vermögens mit Vermögensverwaltungsmandaten um zwei Prozentpunkte abnahm. Mit höherem Anteil in eigenverwalteten Anlageinstrumenten konnten im Jahr 2008 auch höhere adjustierte

Bruttomargen erzielt werden. Zwischen dem Vermögensanteil mit diskretionären Mandaten und der adjustierten Bruttomarge bestand hingegen keine lineare Abhängigkeit. Die Betrachtung der Profitabilität ergibt, dass von der Stufe Bruttomarge bis zur Nettomarge Einbussen in allen Margenkategorien gemacht werden mussten. Die Nettomarge 2008 beträgt lediglich die Hälfte des Wertes aus dem Vorjahr. Ferner weist ebenfalls die Effizienz des Private Banking Marktes keine erfreulichen Ergebnisse aus. Die durchschnittliche Betrachtung des Aufwands-Ertrags-Verhältnisses ergibt einen Wert von 68.8%, was einer Zunahme gegenüber der Rechnungsperiode 2007 um neun Prozentpunkte entspricht. Gründe hierfür sind die abnehmenden Betriebserträge Netto, während der operative Geschäftsaufwand zwischen dem Jahr 2007 und 2008 zugenommen hat. Bemerkenswert ist ausserdem, dass trotz des Nettoneugeldabflusses der Mitarbeiterbestand um 2.5% weiter wuchs. Der Vergleich des Schweizer Privatkundengeschäftes mit dem globalen Wealth Management bringt keine allzu grossen Unterschiede hervor. Die weltweit total verwalteten Vermögen nahmen mit -19.5% etwas weniger als diejenigen im Schweizer Markt ab. Das Wachstum der High Net Worth Individuals (HNWI) Population fällt sowohl global (-14.9%) als auch in der Schweiz (-12.7%) negativ aus. Allerdings ist das Aufwands-Ertrags-Verhältnis der Schweiz um 6 Prozentpunkte tiefer als der globale Durchschnitt. Der Schweizer Private Banking Markt weist also eine höhere Effizienz auf.