

Nettoneugeldentwicklung im Jahre 2009 im schweizerischen Private Banking

Verfasser: DAVID FRITSCHI

November 2010

Executive Summary

I Zielsetzung

Ziel dieser Arbeit ist es, in einem ersten Teil die Nettoneugeld-Entwicklung im Schweizer Private Banking Markt für das Geschäftsjahr 2009 zu analysieren und zu interpretieren. Dazu wird mit Daten von Schweizer Banken und weiteren wichtigen Kennzahlen eine empirische Analyse der Nettoneugelder des Private Banking durchgeführt.

In einem zweiten Teil werden diese Kennzahlen einander gegenüber gestellt, um systematische Abhängigkeiten zu erkennen. Die erhaltenen Ergebnisse gilt es anschliessend zu interpretieren, um dem Leser einen umfassenden Überblick über das Geschäftsjahr 2009 im schweizerischen Private Banking Markt zu ermöglichen.

Im dritten Teil werden die Kennzahlen über den Zeitverlauf der Jahre 2003 bis 2008 analysiert, miteinbezogen werden auch die Daten von 2009, um mögliche Trends zu erkennen. Über die ganze Arbeit hinweg werden die gewonnenen Erkenntnisse durch Abbildungen unterstützt.

II Datengrundlage

Als Datengrundlage für das Jahr 2009 dienen die entsprechenden Geschäftsberichte von 91 in der Schweiz tätigen Private Banking Anbietern. Für die Jahre 2003 bis 2008 stellt das Institut für schweizerisches Bankenwesen eine Datenbank mit den entsprechenden Angaben zur Verfügung. Um die notwendigen Analysen für diese Arbeit durchzuführen, wurden die gewonnenen Daten mittels Excel-Dateien untersucht. Probleme zeigten sich beim Vergleich von Geschäftsberichten aus früheren Jahren mit den Geschäftsberichten für das Jahr 2009. Einige Banken gaben viel weniger Information preis, was den Vergleich der Kennzahlen über die Jahre hinweg etwas erschwerte. Möglicherweise kann dies auf den steigenden Druck aufs Schweizer Bankkundengeheimnis in jüngster Zeit zurückgeführt werden, ein Druck, der grössere Transparenz fordert.

III Kennzahlen

Es werden jene Kennzahlen angewandt, die aussagekräftig fürs Private Banking sind.

Als wichtigste Kennzahl gilt das verwaltete Vermögen. Es stellt die Basis fürs Private Banking Geschäft dar. Die Zu- bzw. Abflüsse von Nettoneugeldern lösen eine Veränderung bei den

verwalteten Vermögen aus und zeigen damit auf, wie erfolgreich eine Bank in der Kundenakquisition und -betreuung ist.

Des Weiteren werden die Bruttomarge bzw. adjustierte Bruttomarge als Messinstrumente für die Profitabilität einer Bank verstanden. Die Cost/Income-Ratio wird als Indikator für die Effizienz im Private Banking angewendet. Zudem werden die Erträge aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft untersucht, da diese als eine der wichtigsten Einnahmequellen in diesem Geschäftsbereich gelten.

IV Vorgehen

Die Arbeit setzt sich aus sieben Kapiteln zusammen: das erste Kapitel umfasst die Einleitung, welche kurz die Aktualität und Problematik des Private Banking aufzeigt. Zudem werden die Zielsetzung, die Datengrundlage und der Aufbau der Arbeit erläutert.

Im zweiten Kapitel wird auf wichtige Begriffe und aktuelle Herausforderungen des Private Banking eingegangen.

Damit dem Leser für die folgenden Kapitel eine gute Ausgangslage geboten werden kann, werden im dritten Kapitel die relevanten Kennzahlen erörtert.

Das vierte Kapitel beschreibt einleitend das Geschäftsumfeld, wie es sich im Jahre 2009 präsentierte. Dies als Hintergrund für die Analyse der Kennzahlen 2009.

Um systematische Abhängigkeiten zwischen den Kennzahlen zu erkennen, werden diese im fünften Kapitel einander gegenüber gestellt.

Das sechste Kapitel gibt einen Überblick für den Private Banking Markt der Jahre 2003 bis 2009.

Das letzte Kapitel schliesst die Arbeit mit einer Zusammenfassung und weiterführenden Gedanken ab.

V Resultate

Die totalen verwalteten Vermögen konnten ein Wachstum von 4% von 3'732 Mrd. CHF (2008) auf 3'896 Mrd. CHF (2009) verzeichnen. Diese Entwicklung ist bedeutend besser als im Vorjahr, als sich die AuM um 24% verringerten.

Das Wachstum der Assets under Management ist umso bemerkenswerter, als es 2009 insgesamt zu einem Abfluss von 60 Mrd. CHF Nettoneugeldern und zu einer Abwertung des US-Dollars von 3% gegenüber dem Schweizer Franken kam. Das Wachstum der verwalteten Vermögen ist auf die gute Performance der Aktienmärkte im Jahre 2009 zurückzuführen.

Beachtlich sind die Unterschiede in der Verteilung der Kundenvermögen. Nur schon die zwei Grossbanken (UBS und CS) verwalteten 2009 einen Anteil von 60% der Kundenvermögen der in dieser Arbeit untersuchten Banken.

Bei den Erträgen aus den Kommissions- und Dienstleistungsgeschäften kam es 2009 zu einer Abnahme von 14.5% gegenüber dem Vorjahr. Dieses Resultat spiegelt das Verhalten vieler Privatkunden wieder, welche in wirtschaftlich unsicheren Zeiten ihre Transaktionsaktivitäten massiv einschränken.

Des weiteren gelang 42% der untersuchten Banken eine Steigerung ihrer Bruttomarge (Profitabilität) und 35% verbesserten ihre Cost/Income-Ratio (Effizienz).

Banken mit tiefen verwalteten Vermögen pro Mitarbeiter weisen tendenziell eine höhere Bruttomarge bzw. adjustierte Bruttomarge aus. Gründe dafür könnten sein, dass Kunden, die grosse Geldsummen verwalten lassen, häufig lohnenswertere Konditionen erhalten, demnach muss die Bank mit einer geringeren Marge rechnen. Auch ist es denkbar, dass ein Vermögensverwalter mit vielen Kunden nicht genügend Zeit für eine intensive Betreuung mit jedem einzelnen Klienten aufbringen kann. Dadurch kommt keine optimale Anlageberatung zustande, was wiederum zu tieferen Profitabilitäten (Margen) führen mag.

Grosse Finanzinstitute weisen durchschnittlich weniger Kundenvermögen pro Mitarbeiter aus.

Möglicherweise betreuen einige kleine Banken extrem reiche Privatkunden.

Private Banking Anbieter mit einem kleinen Total an verwalteten Vermögen weisen ein durchschnittlich schlechteres Aufwand/Ertrags-Verhältnis aus und scheinen somit ineffizienter, was auf fehlende Grössenvorteile zurückgeführt werden kann.

Banken mit einem hohen Anteil an eigenverwalteten Fonds neigen zu besseren Profitabilitäten (adj. Bruttomarge) und können tendenziell auch höhere Erträge aus den Kommissions- und Dienstleistungsgeschäften vorweisen. Finanzinstitute mit eigenverwalteten Fonds können die ganze Marge im eigenen Unternehmen behalten.

Im Jahre 2007 wurde das Maximum an verwalteten Vermögen mit einem Betrag von fast 5 Billionen CHF erreicht. Davor (2003 bis 2007) sind die Assets under Management stetig gewachsen, wobei der stärkste Anstieg mit 28% im Jahre 2005 stattfand. Des weiteren zeigte sich von 2003 bis 2007 der Trend, dass der Anteil der Vermögen in eigenverwalteten Fonds und derjenige der Vermögen mit Verwaltungsmandat ein prozentual starkes Wachstum verzeichneten, derweil der Anteil der übrigen Kundenvermögen gemessen an den totalen verwalteten Vermögen kleiner wurde