

Konkurrenzdruck steigt

Max Cotting, 29.09.2010

Der Wettbewerb wird immer intensiver: Nur Vermögensverwalter, die sich rechtzeitig mit neuen Geschäftsideen und Modellen befassen, werden im Markt bestehen.

Das Klima im Vermögensverwaltungsgeschäft wird rauer. Die Aufweichung des Bankgeheimnisses und verschärfte internationale Regulierungstendenzen werden einen nachhaltigen Einfluss auf die regulatorischen Entwicklungen in der Schweiz und einschneidende Konsequenzen für die gesamte Branche, insbesondere aber für die unabhängigen Vermögensverwalter haben.

Angesichts der zunehmenden Nachfrage nach bankenunabhängiger Beratung dürfte der mit rund 14% bezifferte Marktanteil der unabhängigen Vermögensverwalter am Schweizer Finanzsektor zwar weiter zunehmen. Die Anzahl der momentan rund 2600 Anbieter, überwiegend Klein- und Kleinstfirmen, wird sich jedoch markant reduzieren. Das Karussell hat bereits zu drehen begonnen. Einhergehend mit anspruchsvolleren Kundenansprüchen hinsichtlich Dienstleistungsqualität und -umfang sowie Preis und Performance steigen die Anforderungen an den Vermögensverwalter. Akzentuiert wird dies durch neue Regulierungsrichtlinien und den mit den steigenden Qualitätsanforderungen verbundenen Investitionsbedarf. Zudem erhöhen sich die laufenden Kosten bei gleichzeitig tendenziell sinkenden Einnahmen. Vermögensverwalter, die sich nicht rechtzeitig mit neuen Geschäftsmodellen und -ideen befassen, werden früher oder später vom Markt verdrängt.

PROKLAMIERTE WEISSGELDSTRATEGIE

Der Druck auf das Bankgeheimnis und die Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise werden den anstehenden Konsolidierungsprozess beschleunigen. Den internationalen Steuerbehörden ist es - unterstützt von der Politik - gelungen, das Schweizer Bankgeheimnis massiv aufzuweichen und die Kunden mit verschiedenen Massnahmen dazu zu bewegen, un versteuerte Gelder zu regularisieren.

Natürlich wissen die Schweizer Banken und Vermögensverwalter seit Langem, dass sie nicht auf un versteuerte Gelder bauen können, und die meisten haben sich bei der Annahme von Neugeldern darauf eingestellt. Doch nach wie vor werden bedeutende, teilweise nicht deklarierte Vermögen der älteren Generation ausländischer Kunden in der Schweiz verwaltet. Beim Übergang an die junge Generation, die das Vermögen nutzen möchte, ist davon auszugehen, dass der grösste Teil deklariert wird.

Gemäss der neuen Schweizer Finanzplatzstrategie sollen sich Banken und Vermögensverwalter in Zukunft auf die Akquisition und Verwaltung versteuerter Vermögen konzentrieren, und un versteuerte Vermögen sollen regularisiert werden. Der Schutz der Privatsphäre durch eine Abgeltungssteuer soll aber gewahrt bleiben.

Doch viele ausländische Kunden dürften ihre Vermögen angesichts der Vorzüge und der weltweiten Spitzenposition des Finanzplatzes weiterhin in der Schweiz betreuen lassen, allerdings unter neuen

Vorzeichen. Während sich die unabhängigen Vermögensverwalter in den 1980er- und 90er-Jahren stark auf ausländische Kunden konzentriert hatten, fand in den letzten Jahren eine deutliche Verlagerung vom Offshore- hin zum Onshore-Geschäft statt.

Dieser Trend wird sich verstärken. Das Geschäft mit Schweizer Kunden wird für unabhängige Vermögensverwalter an Bedeutung gewinnen. Vor allem kleinere Privatbanken und unabhängige Vermögensverwalter, die keine Onshore-Stützpunkte im Ausland zu errichten vermögen, werden Kunden verlieren und die damit verbundenen Vermögensabflüsse schmerzlich spüren.

ZWANG ZU ZUSAMMENSCHLÜSSEN

Diese Entwicklungen heizen den Wettbewerb an - nicht nur innerhalb der Branche der unabhängigen Vermögensverwalter, sondern vor allem auch seitens der Banken, die mit allen Mitteln um jeden einzelnen Kunden kämpfen und versuchen, dessen Wechsel zu einem unabhängigen Vermögensverwalter zu verhindern. Unabhängige Vermögensverwalter müssen deshalb rasch Wege finden, um neue Kundensegmente zu erschliessen und Marktnischen zu belegen.

Früher oder später werden sie gezwungen sein, sich zu grösseren Netzwerken und Partnerschaften zusammenzuschliessen oder Kooperationen einzugehen. Nur als grössere Einheit haben sie die Möglichkeit, sich freiwillig der Aufsicht der Finma zu unterstellen und sich damit attraktive Marktchancen zu eröffnen, etwa im Geschäft mit institutionellen Anlegern oder der Verwaltung kollektiver Anlagen. Sehr interessant ist auch der wachsende Markt der Vorsorgegelder, der einer ganzheitlichen Vermögens- und Vorsorgeberatung eine neue Dimension im Vermögensverwaltungsgeschäft eröffnet.