

Christoph Baresch



Unabhängige Vermögensverwalter in der Schweiz – Marktentwicklungen während der Wirtschaftskrise

Ziel der vorliegenden Diplomarbeit ist die Erhebung und Darstellung der aktuellen Branchen- und Marktentwicklungen während der Wirtschaftskrise auf dem Markt der unabhängigen Vermögensverwalter der Schweiz. Das im Vergleich zum Schweizer Bankensektor relativ unbehelligte Nischensegment nimmt einen bedeutenden Teil der Branche der Schweizer, als auch der weltweiten Vermögensverwaltung ein. Unter diesem Gesichtspunkt erscheint eine detaillierte Analyse gerade in der derzeit angespannten Wirtschaftslage sinnvoll, um das Marktpotential, sowie die Marktrisiken zu kennen.

Unter der Leitung von Univ.-Prof. Dr. Teodoro Cocca, dem Vorstand der Abteilung für Asset Management der Johannes Kepler Universität, führte das Projektteam (bestehend aus Patrick Hackinger und Christoph Baresch) zwischen Dezember 2010 und Jänner 2011 eine schriftliche Datenerhebung bei unabhängigen Vermögensverwaltern der Schweiz durch. Die von der Credit Suisse in Auftrag gegebene Befragung, wurde in Form eines 27 geschlossene und zwei offene Fragen umfassenden empirischen Fragebogens durchgeführt. Es wurden insgesamt 2018 Fragebögen ausgesandt, von denen 188 (Rücklaufquote: 9,3%) den Weg zurück fanden und anschließend auf anonymer Basis ausgewertet wurden.

Die Hauptthemen der gesamten empirischen Analyse umfassen das Wachstum der Branche, die wichtigsten Charakteristika und Prioritäten der unabhängigen Vermögensverwalter, die Beziehungen zu den Banken, sowie die Branchen- und Marktentwicklung. Ein weiterer wichtiger Punkt sind die Struktur und Typologie der Branche, welche die aktuelle Situation widerspiegelt und deren aktuelle Erhebung wichtige Daten für zukünftige Analysen bereithält.

Die wichtigsten Ergebnisse und Erkenntnisse der Analyse der UVV in der Schweiz:

Die Branche der unabhängigen Vermögensverwaltung in der Schweiz wächst

Den 20% Neugründungen stehen nur 4% Rückzüge aus der Branche gegenüber. 53% der bestehenden Vermögensverwalter möchten ihre Position in Zukunft weiter ausbauen.

Ein deutliches Marktwachstum ist geplant

93% der UVV planen in den nächsten drei Jahren ein weiteres Wachstum. Ausländische Kunden bleiben mit 63% Anteil ein weiterhin essentielles Kundensegment.

Eine Refokussierung auf Schweizer Kunden ist feststellbar

Eine Rückkehr zu den Schweizer Kunden ist auf Grund des immer stärkeren Regulierungsdruckes und der höheren Compliance-Aufwände für ausländische Kunden feststellbar.

Neu gegründete UVV befinden sich im Wandel der Zeit

Neu gegründete unabhängige Vermögensverwalter verfügen bereits zu Beginn ihrer Unternehmensphase über immer höhere Kundenvermögen (19% mehr als 500 Mio. CHF) und starten bereits mit einer überdurchschnittlich hohen Anzahl an Mitarbeitern (durchschnittlich 8 Mitarbeiter).

Mittelgroße UVV leiden unter dem vorherrschenden Effizienzdruck

Mittelgroße UVV operieren zu einem Großteil ineffizient, da sie wesentlich höhere administrative Kosten durch das Backoffice aufweisen als kleine UVV.

Die Überalterung der Kunden ist ein kritischer Aspekt

Die UVV müssen sich strategisch neu orientieren – sie werden von jungen Kunden bzw. der Folgegeneration bestehender Investoren noch nicht als die attraktiven Anbieter im Finanzbereich wahrgenommen.

Die Bedeutung der Unternehmensgröße wird überschätzt

Die Kundenstruktur (private bzw. institutionelle Kunden) erweist sich als wichtigerer Aspekt als die Unternehmensgröße.

Ein Anstieg der allgemeinen Kosten ist absehbar

Mit einem weiteren Anstieg von Compliance-Aufwänden und Regulierungen innerhalb der Branche ist zu rechnen.