

PATRICK HACKINGER

UNABHÄNGIGE VERMÖGENSVERWALTER IN DER SCHWEIZ
Beziehungen zu Banken und
die zukünftige Branchenentwicklung



Die Abteilung für Asset Management der Johannes Kepler Universität führte im Auftrag der Credit Suisse, in einem Projektteam (bestehend aus: Univ.-Prof. Dr. Teodoro Cocca (Leitung), Patrick Hackinger und Christoph Baresch), zwischen Dezember 2010 und Jänner 2011 eine schriftliche Befragung bei unabhängigen bzw. externen Vermögensverwaltern der Schweiz durch. Der Fragebogen umfasste 27 geschlossene und zwei offene Fragen. Es wurden insgesamt 2018 Fragebögen ausgesandt und anschließend auf anonymer Basis ausgewertet. Das Gesamtsample umfasste eine Rücklaufquote von 9,3%.

Im Zentrum der Betrachtung standen die Hauptthemen Wachstum, Beziehungen zu den Banken und Branchenentwicklung. Neben diesen genannten Themen runden die statistischen Daten, die vor allem Verknüpfungen zwischen den Bereichen bzw. Variablen ermöglichen sollen, die gesamte Studie ab.

Die wichtigsten Ergebnisse bzw. Erkenntnisse der Analyse der unabhängigen Vermögensverwalter in der Schweiz sind:

Branche wächst

Die Branche der UVVs zeigt sich weiterhin sehr dynamisch, denn es ist von einem weiteren Wachstum auszugehen. Einerseits gibt es mehr Neugründungen als Rückzüge und zusätzlich glauben 93% der UVVs, dass sie in den nächsten 3 Jahren weiter wachsen.

Auf Veränderungen gut vorbereitet

Seitens der UVVs ergibt sich ein sehr optimistischer Blick in die Zukunft. Dies spiegelt sich in der kaum erkennbaren Verunsicherung, durch die Veränderung der Rahmenbedingungen, wider.

Rückkehr zu Schweizer Kunden

Eine der Hauptaussagen dieser Studie ist ohne Zweifel der verstärkte Rückgang in die Schweiz, denn dies zieht sich durch die gesamte Arbeit. Auf der einen Hand beruhen die

bereits angesprochenen Wachstumserwartungen zum Großteil auf Schweizer Kunden, und auf der anderen Hand möchte man dem steigenden Regulierungsdruck aus dem Weg gehen. Es steht eine drastische Erhöhung des Wettbewerbs im Inland an.

Neugründer im Aufwind

Bemerkenswert ist das Abschneiden der Anbieter in der Gründungsphase. Sie zeigen sich in vielen Sparten der Studie als äußerst wettbewerbsfähig.

Strukturmerkmal Größe überschätzt

Obwohl der Trend zu immer größer werdenden Kanzleien geht, heißt dies nicht gleichzeitig, dass damit höhere Margen bzw. eine effizientere Kostenstruktur erzielt werden. Indes erscheinen die Merkmale der Kundenstruktur wichtiger als die Unternehmensgröße.

Mittelgroße Anbieter unter Effizienzdruck

Der Konkurrenz hinterher, gemessen an den Effizienzgrößen, sind die mittelgroßen Anbieter (CHF 100-500 Mio. AuM). In einem Umfeld steigender Compliance-Kosten auf der einen Seite und leicht fallender Bruttomargen auf der anderen Seite, ist der Fokus auf eine Verbesserung der Effizienz zur Erhaltung der Netto-Rentabilität Pflicht, denn bis jetzt arbeiten mittelgroße Unternehmen zumeist ineffizient.

Anstieg der Kosten / Verfall der Margen

Die Studie kündigt einen weiteren Anstieg von Compliance-Aufwänden und weiteren Regulierungen innerhalb der Branche an. Zusätzlich rechnen die UVVs mit einem Absinken der Bruttomarge in den nächsten drei Jahren. Erstaunlicherweise besteht zwischen Aufwandskosten und Bruttomargen ein positiv signifikanter Zusammenhang.