

Private-Banking-Standort Schweiz – quo vadis?

In letzter Zeit wird immer öfter die Meinung geäußert, dass die weltweit führende Stellung des Private-Banking-Standes Schweiz in den nächsten Jahren unter Druck kommen wird. Dies soll sich in einem entsprechend tieferen Neugeldzufluss im Swiss Private Banking widerspiegeln. Um diese These zu prüfen, hat sich PricewaterhouseCoopers

(PwC) vertieft mit den Herausforderungen des Schweizer Private-Banking-Marktes befasst. Anhand einer Analyse zum Neugeldzufluss bei Banken unterschiedlicher Grösse wurde untersucht, ob die aktuellen Marktentwicklungen die These stützen, dass der Private-Banking-Standort Schweiz an Attraktivität verliert.

Von Martin Schilling

Manager, PricewaterhouseCoopers AG
Bereich Advisory / Corporate Finance
Zürich

und Michael Knoll

Director, PricewaterhouseCoopers AG
Bereich Advisory / Corporate Finance
Zürich

Die Schweiz stellt global nach wie vor das wichtigste Private-Banking-Zentrum dar. Von den laut Statistik der Schweizerischen Nationalbank gesamthaft 3293 Milliarden Franken Kundenvermögen, die per Ende 2003 von den Banken in der Schweiz verwaltet wurden, stammen rund 2000 Milliarden von ausländischen Kunden. Die Schweiz erreicht somit bei den offshore verwalteten Vermögen einen

Marktanteil von rund 30%, während die nächstfolgenden Standorte UK (inkl. Kanalinseln), Karibik und Luxemburg jeweils lediglich rund 1000 Milliarden verwaltete Vermögen aufweisen. Fast alle international bedeutenden Banken sind in der Schweiz präsent. Viele haben ihr Private-Banking-Kompetenzzentrum in der Schweiz angesiedelt (z.B. ABN Amro, Deutsche Bank und HSBC). Die Schweiz erreicht mit einer Reingewinnmarge (nach Steuern) auf den verwalteten Vermögen von rund 30 Basispunkten einen Spitzenwert (zum Vergleich: London 15 Basispunkte, die Kanalinseln und Luxemburg je 20). Trotz all dieser positiven Aspekte wird mancherorts erwartet, dass andere Private-Banking-Zentren, wie z.B. Singapur, Hongkong und die Kanalinseln, in den nächsten Jahren ein stärkeres Wachstum aufweisen werden. Dafür werden verschiedene Gründe angeführt.

Abhängigkeit von langsam wachsenden Märkten

Traditionellerweise ist das Private-Banking-Geschäft in der Schweiz stark von ausländischen Kunden abhängig. Eine detailliertere Analyse der Aufteilung der von ausländischen Kunden stammenden Vermögen zeigt, dass rund 70% davon aus dem EU-Raum, 10% aus Lateinamerika, 6% aus Asien sowie 14% aus anderen Ländern stammen. Diese Abhängigkeit des Schweizer Offshore-Private-Banking-Geschäftes von Kunden primär aus dem europäischen Raum dürfte sich für die Schweizer Banken in Zukunft als problematisch erweisen. Ge-



Michael Knoll

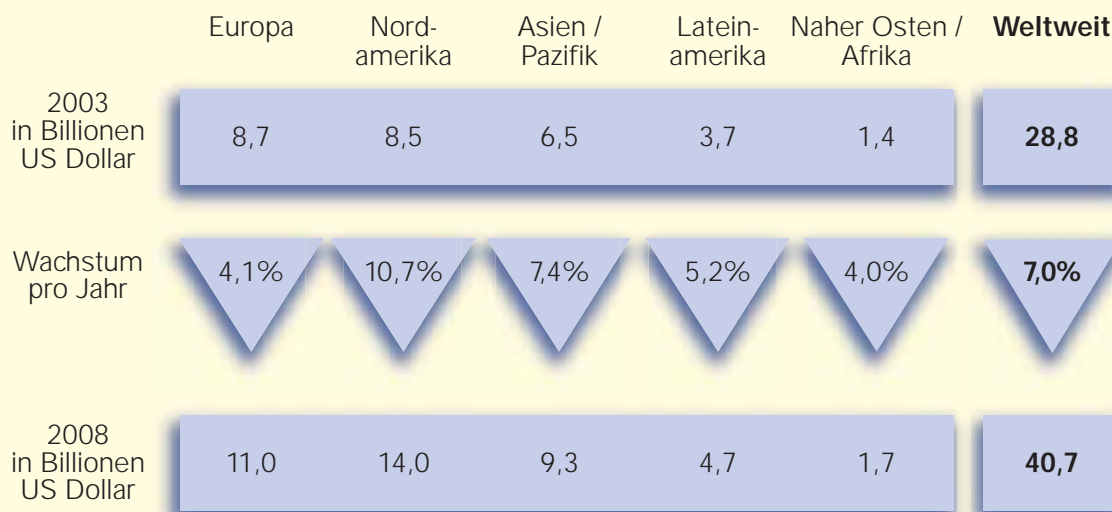
mäss Grafik 1 (Wachstum Finanzvermögen High Net Worth Individuals), basierend auf dem World Wealth Report 2004 von Cap Gemini und Merrill Lynch, soll Europa mit rund 4% p.a. «Net New Money» in den nächsten Jahren das geringste Wachstum der Finanzvermögen von wohlhabenden Kunden aufweisen, während andere Regionen, wie z.B. Nordamerika (rund 11%) oder Asien (rund 7%), bedeutend stärker wachsen sollen.

Zudem kann davon ausgegangen werden, dass in den nächsten Jahren auch keine bedeutenden Wachstumsimpulse aus dem Schweizer Onshore-Geschäft zu erwarten sind. Während das Wachstum der Offshore-Vermögen über den Zeitraum von 2000 bis 2003 im Durchschnitt rund 4% betragen hat, war das Wachstum bei den Schweizer



Martin Schilling

Grafik 1: Wachstum Finanzvermögen High Net Worth Individuals



Quelle: World Wealth Report, Cap Gemini & Merrill Lynch, 2004

Onshore-Geldern mit $-0,8\%$ sogar leicht rückläufig.

Regulatorischer Druck

Zusätzlich zu den Entwicklungen im makroökonomischen Umfeld sehen sich die Schweizer Banken auch verstärktem Druck im regulatorischen Umfeld ausgesetzt. Zum einen sind dabei die verschiedenen Steueramnestien im angrenzenden Europa zu erwähnen (Scudo Fiscale 1 und 2 in Italien, Steueramnestien in Deutschland und Belgien). Zum andern kann der allgemein steigende Druck auf Offshore-Zentren durch die EU und die OECD angefügt werden (z.B. EU-Zahlstellensteuer, Informationsaustausch sowie Druck zur Harmonisierung mit der EU-Gesetzgebung). Im weiteren wird davon ausgegangen, dass bei einem Übergang der verwalteten Vermögen von der Erst- auf die Nachfolgeneration dem Offshore-Aspekt resp. dem Bankkundengeheimnis als strategischem Wettbewerbsvorteil weniger Bedeutung beigemessen und dadurch ein Teil der verwalteten Vermögen in die umliegenden europäischen Ursprungsländer zurückfliessen wird.

Aus den geschilderten Gründen wird deshalb von den meisten Marktteilnehmern in den nächsten Jahren ein stärkeres Wachstum des Onshore-Vermögensverwaltungsgeschäftes, insbesondere im angrenzenden Europa, gegenüber dem Offshore-Geschäft erwartet. Dies zeigt sich beispielsweise daran, dass die beiden Grossbanken UBS und Credit Suisse dichte Onshore-Private-Banking-Netzwerke mit Standorten in den wichtigsten europäischen Ländern errichtet haben, welche attraktive Zuflüsse an Kundengeldern gebracht haben (die European-Wealth-Management-Initiative der UBS beispielsweise brachte einen annualisierten Zufluss an Kundengeldern von rund $33,5\%$ seit dem zweiten Quartal 2001). Diverse Marktteilnehmer im Schweizer Private Banking machen sich momentan auch Gedanken bezüglich einer Errichtung resp. Verstärkung der Präsenz in Asien, welches sowohl als rasch wachsender Onshore- als auch Offshore-Private-Banking-Markt angesehen wird.

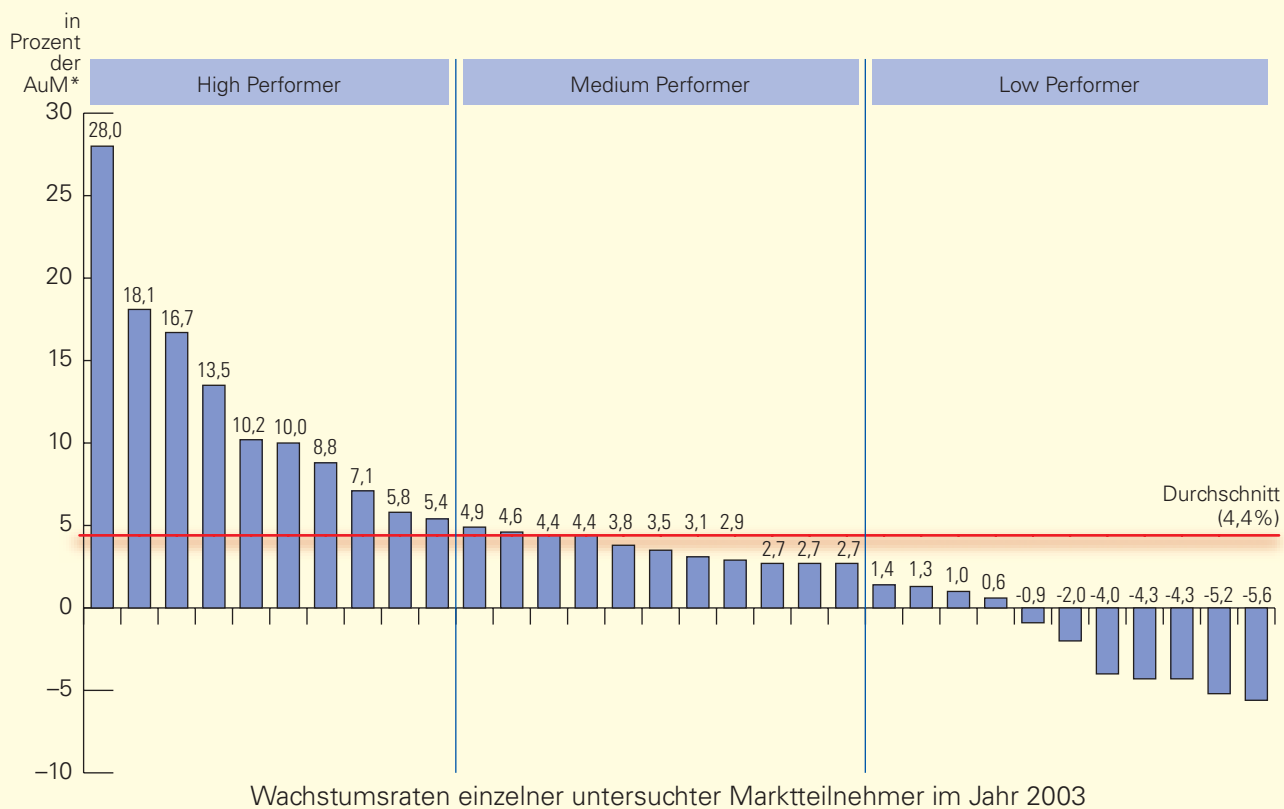
Teure Onshore-Standorte

Der Aufbau von Onshore-Standorten erweist sich als kostspielige Angele-

genheit. PricewaterhouseCoopers geht davon aus, dass der Break-even erst nach rund fünf Jahren erreicht wird, sofern die Strategie erfolgreich umgesetzt werden kann. Somit dürfte eine international ausgerichtete Strategie den grösseren Banken vorbehalten bleiben und für kleine und mittelgrosse Privatbanken keine Alternative zur Umsetzung einer Wachstumsstrategie darstellen. Es sind deshalb vor allem die beiden Schweizer Grossbanken UBS und Credit Suisse, aber auch internationale Universalbanken wie Citigroup, HSBC, Deutsche Bank oder JPM Chase, die in der Zukunft einen überdurchschnittlichen Wachstumstrend bei den verwalteten Vermögen aufweisen dürften. Als kritischer werden die Wachstumsaussichten für die kleinen und mittelgrossen Privatbanken eingestuft.

Somit stellt sich die Frage, ob es am Finanzplatz Schweiz bezüglich Neugeldzufluss längerfristig eine deutliche Diskrepanz zwischen den grossen, internationalen Banken und den kleinen und mittelgrossen Exponenten geben wird. Insbesondere interessiert, ob sich Anzeichen für diese Tendenz bereits heute in der Praxis

Grafik 2: Neugeldzufluss (On- und Offshore) bei verschiedenen Privatbanken



*AuM = Assets under Management / Quelle: Geschäftsberichte

finden lassen. Aus diesem Grunde hat PricewaterhouseCoopers eine Analyse zum Neugeldzufluss im Jahr 2003 bei Banken unterschiedlicher Grösse im Schweizer Private-Banking-Markt durchgeführt. Die Ergebnisse dieser

Auswertung sind in Grafik 2 (Neugeldzufluss) zusammengefasst.

Fazit

Die Ergebnisse der Analyse zeigen keinen klaren Trend zugunsten der

international tätigen Grossinstitute. UBS Private Banking und Credit Suisse Private Banking liegen bezüglich Neugeldzufluss im Durchschnitt, während es sich bei den High Performern mehrheitlich um Tochtergesellschaften von ausländischen Universalbanken handelt. Traditionelle Privatbanken haben sich in der Akquisition von Kundenneugeldern eher schwergetan. In den nächsten Jahren dürfte sich der Trend stärker in Richtung der Grossinstitute verschieben. Dies hat zur Folge, dass die Konsolidierungstendenzen bei den kleineren und mittleren Privatbanken anhalten. Es gilt jedoch zu betonen, dass kleinere und mittlere Privatbanken gute Perspektiven in einem auch in Zukunft wachsenden Private-Banking-Markt aufweisen. Sie müssen sich aber konsequent als Nischenanbieter positionieren und sich auf ihre Stärken im Bereich der hochpersonalisierten Kundenbetreuung beschränken, während andere Bestandteile der Private-Banking-Wertschöpfungskette (z.B. Backoffice, Informatik) ausgelagert oder in Kooperation mit anderen Banken ausgeführt werden können. ■

Das wichtigste Private-Banking-Zentrum der Welt

Die Schweiz ist nach wie vor das wichtigste Private-Banking-Zentrum weltweit. Von den gesamthaft 3293 Milliarden Franken Kundenvermögen, die per Ende 2003 von den Banken in der Schweiz verwaltet wurden, stammen rund 2000 Milliarden von ausländischen Kunden. Die Schweiz erreicht somit bei den offshore verwalteten Vermögen einen Marktanteil von rund 30%, während die nächstfolgenden Standorte Grossbritannien (inkl. Kanalinseln), Karibik und Luxemburg jeweils nur rund 1000 Milliarden verwaltete Vermögen aufweisen. Trotzdem: Das Marktumfeld wird härter.