

November 2013

Vermögensverwaltung – global und in der Schweiz

Bestandsaufnahme und Branchentrends

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	3
Executive Summary	4
1 Globale Vermögensverwaltung	6
1.1 Vermögen weltweit	6
1.2 Globales Private Banking	7
1.3 Globales Asset Management	9
1.4 Trends im globalen Vermögensverwaltungsgeschäft	10
2 Vermögensverwaltung in der Schweiz	12
2.1 Schweizer Bankensektor	12
2.2 Schweizer Vermögensverwaltungsbranche	15
2.3 In der Schweiz verwaltete Vermögen	16
2.4 Asset Management in der Schweiz	18
2.5 Trends in der Schweizer Vermögensverwaltungsbranche	19
3 Fazit	22
Quellenverzeichnis	23

Vorwort

Die Vermögensverwaltung für Privatkunden, das klassische Private Banking, ist für den Schweizer Finanzplatz und die gesamte schweizerische Volkswirtschaft von grosser Bedeutung. Die Schweiz ist Weltmarktführerin im grenzüberschreitenden Vermögensverwaltungsgeschäft. Doch kaum ein anderes Geschäftsfeld macht derzeit tiefgreifendere Veränderungen durch als das Private Banking. Grund genug, einen Blick auf die aktuelle Situation zu werfen, in der sich dieses Geschäftsfeld befindet.

Wenn es sich um grenzüberschreitendes Geschäft handelt, haben internationale Regulierungen naturgemäss einen grossen Einfluss. Als Beispiel sei hier nur die OECD genannt, die das Ziel hat, bis 2015 einen automatischen Informationsaustausch zu etablieren, oder die EU-Regulierung MiFID II, die in der Schweiz zahlreiche Arbeitsplätze gefährden könnte. Doch auch inländische Regulierungsvorhaben, unter anderem das geplante Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG), werden das Private Banking beeinflussen. Vor diesem Hintergrund ist es wichtig, dass Gesetzgeber und Aufsicht in der Schweiz immer auch einen Blick auf ausländische Entwicklungen haben. Die Wettbewerbsposition der Schweiz darf nicht durch Überregulierung geschwächt werden.

Sie halten die Publikation „Vermögensverwaltung – global und in der Schweiz“ in den Händen, die in regelmässigem Turnus von der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg) publiziert wird. Anhand von Trends und Themen stellt sie die aktuelle Situation der Vermögensverwaltung weltweit und in der Schweiz dar. Einen besonderen Schwerpunkt dieser Ausgabe bilden Fragen des Zugangs von Banken zum wichtigen EU-Markt.

Ich wünsche Ihnen eine interessante und informative Lektüre.

Claude-Alain Margelisch

CEO der Schweizerischen Bankiervereinigung

Executive Summary

Das globale private Finanzvermögen profitierte 2012 von der positiven Börsenperformance, dem Wirtschaftswachstum und der steigenden Sparquote in Schwellenländern und wuchs um 7,8 Prozent auf USD 135 500 Mrd. Das Vermögen von Personen mit einem frei verfügbaren Nettovermögen von mehr als USD 1 Mio. (High Net Worth Individuals, HNWI) stieg 2012 gar um 10 Prozent auf USD 46 200 Mrd.

Bis 2015 wird für die Region Asien-Pazifik mit einem jährlichen Wachstum des HNWI-Vermögens in der Höhe von 9,8 Prozent gerechnet. Dies ist weitaus höher als die Wachstumsraten für den Nahen Osten (6,8%), Europa (6,2%) und Südamerika (3,1%). Es wird erwartet, dass sowohl das Vermögen als auch die Zahl der Millionäre im asiatisch-pazifischen Raum 2014 alle anderen Regionen übersteigen werden. Dieser aufstrebende Markt hat demnach grosses Potenzial und birgt interessante Möglichkeiten für international tätige Banken.

Die grenzüberschreitend verwalteten Vermögen stiegen im Vergleich zum Vorjahr um 9 Prozent auf USD 8 500 Mrd. Der Schweizer Finanzplatz ist mit einem Anteil von 26 Prozent oder USD 2 200 Mrd. nach wie vor Weltmarktführer. Schätzungen gehen davon aus, dass die Schweiz ihre Position auf absehbare Zeit halten wird. 2017 dürfte sie mit einem Anteil von 25 Prozent noch immer mit grossem Abstand vor dem stark wachsenden Singapur (derzeit 12 Prozent Marktanteil) an erster Stelle stehen.

Die Vermögen im weltweiten Asset Management betrugen 2012 USD 62 400 Mrd., was gegenüber dem Vorjahr einem Wachstum von 9 Prozent entspricht. Damit überschritten die Vermögen erstmals wieder das Vorkrisenniveau. Das Wachstum wurde insbesondere durch die positive Entwicklung auf den Aktien- und Obligationenmärkten generiert.

Banken in der Schweiz verwalteten 2012 CHF 5 565 Mrd., wovon 51 Prozent aus dem Ausland und 49 Prozent aus dem Inland stammten. Die dem Schweizer Asset Management direkt zurechenbaren verwalteten Vermögen beliefen sich Ende 2012 auf etwa CHF 2 500 Mrd. Davon waren etwa CHF 1 500 Mrd. Vermögen institutioneller Kunden und mehr als CHF 450 Milliarden in der Schweiz verwalteter Anlagefonds. Zudem wurden noch rund CHF 280 Mrd. in im Ausland verwalteten, aber in der Schweiz vertriebenen Anlagefonds angelegt.

Anfang 2013 haben die Schweizerische Bankiervereinigung und die Swiss Funds & Asset Management Association die Initiative Asset Management ins Leben gerufen. Ziel dieser Initiative ist es, die Reputation der Schweiz als Anlagezentrum weiter zu stärken und die Synergien mit dem Private Banking zu erhöhen. Damit soll dem Schweizer Finanzplatz ermöglicht werden, zu einem führenden Standort im Asset Management zu werden.

Das Kosten-Ertrags-Verhältnis („Cost-Income-Ratio“) über alle Banken in der Schweiz betrug 2012 70,4 Prozent und liegt damit weitaus höher als noch 2005. Treiber dafür ist einerseits eine Reduktion des Geschäftserfolgs und andererseits ein Anstieg des Geschäftsaufwands. Aufgrund des gestiegenen Kosten- und Regulierungsdrucks wird seit längerem,

insbesondere in der Private-Banking-Branche, von einem Druck zur Konsolidierung gesprochen. Dennoch fanden in der Schweiz in den letzten Jahren weniger Konsolidierungen statt als erwartet. Insgesamt erfolgten im Schweizer Bankensektor 2012 und 2013 14 Fusionen und Übernahmen.

Bei der OECD kommt die Erarbeitung eines Vorschlags für ein globales Modell eines automatischen Informationsaustausches (AIA) mit grossen Schritten voran. Dies nicht zuletzt auch aufgrund der am Gipfel der G-20 vom 6. September 2013 getroffenen Vereinbarung, bis im Jahr 2015 einen globalen Standard für einen AIA zu etablieren. Es darf davon ausgegangen werden, dass die Einhaltung des AIA-Standards im Rahmen der Peer-Reviews durch das OECD-Global Forum über Transparenz und Informationsaustausch überwacht würde. Wir rechnen damit, dass die in der Schweiz verwalteten Vermögen nach Einführung eines automatischen Informationsaustausches innerhalb der OECD kurzfristig sinken werden, da zunächst eine Regularisierung von bislang un versteuerten Vermögen nötig ist, bevor zum automatischen Informationsaustausch übergegangen werden kann. Langfristig rechnen wir jedoch mit einer Stabilisierung der Rahmenbedingungen und entsprechend einer Zunahme der verwalteten Vermögen in der Schweiz.

Für die Vermögensverwaltung ist die Frage des grenzüberschreitenden Marktzugangs entscheidend. Entsprechend sind Behörden und Politik gefordert, den Finanzplatz auch weiterhin mit stabilen und verlässlichen Rahmenbedingungen zu unterstützen. Nur so können sich die Banken auch weiterhin auf ihre Kernkompetenzen, der Geschäftstätigkeit im Auftrag der Kunden, fokussieren.

1 Globale Vermögensverwaltung

2012 wuchs das globale private Finanzvermögen um 7,8 Prozent auf USD 135 500 Mrd. Die grenzüberschreitend verwalteten Privatvermögen stiegen gegenüber dem Vorjahr um 9 Prozent auf USD 8 500 Mrd. an. Das grenzüberschreitende Private Banking steht aufgrund fundamentaler Veränderungen der regulatorischen Rahmenbedingungen in Europa und den USA unter Druck. Trotz der schwierigen Rahmenbedingungen ist die Schweiz mit einem Marktanteil von 26 Prozent nach wie vor Weltmarktführerin im grenzüberschreitenden Private Banking.

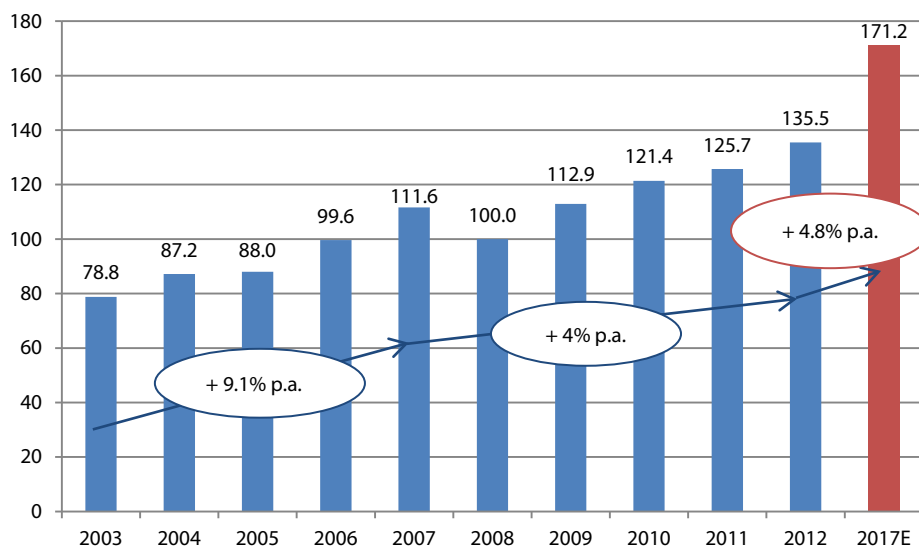
1.1 Vermögen weltweit

Starke Zunahme des globalen privaten Finanzvermögens

Das globale private Finanzvermögen wuchs 2012 um 7,8 Prozent auf USD 135 500 Mrd. (BCG 2013a). Bis Ende 2017 wird ein globales Finanzvermögen von USD 171 200 Mrd. erwartet, was einem jährlichen Wachstum von 4,8 Prozent entspricht. Damit liegt das künftige Jahreswachstum über der durchschnittlichen Rate während der Finanzkrise (+ 4% p.a.), vermag sich jedoch nicht dem Vorkrisenwert (+9,1% p.a.) anzunähern. Das globale Vermögensvolumen hingegen überstieg bereits 2009 das Vorkrisenniveau. Insgesamt nahm das globale private Finanzvermögen seit 2003 um 72 Prozent zu.

1-1 Globales privates Finanzvermögen

In 1 000 Mrd. USD



Anm.: Das durch Boston Consulting Group definierte Finanzvermögen beinhaltet Bargeld, Wertpapiere und andere Vermögenswerte, nicht aber Immobilien, Firmen und Luxusgüter.

Quelle: Boston Consulting Group, SBVg

Das Wachstum des privaten Finanzvermögens 2012 ist in erster Linie auf drei Komponenten zurückzuführen: erstens die Börsenperformance, welche sowohl in den Industriestaaten¹ als auch in den aufstrebenden Volkswirtschaften² hoch war, zweitens das Wirtschaftswachstum und drittens die steigende Sparquote in den Schwellenländern.

1.2

Globales Private Banking

Vermögenszunahme bei High Net Worth Individuals

Studien zeigen, dass das reichste Prozent der Weltbevölkerung etwa 40 Prozent des weltweiten Vermögens besitzt. Das Vermögen von Personen mit einem frei verfügbaren Nettovermögen von mehr als USD 1 Mio. (High Net Worth Individuals, HNWI) stieg 2012 um 10 Prozent auf USD 46 200 Mrd. (Capgemini/RBC Wealth Management 2013). Dieser Anstieg ist vor allem auf ein Wachstum der Vermögen von über USD 5 Mio. zurückzuführen. Nordamerika lag mit USD 12 700 Mrd. an der Spitze, dicht gefolgt von der Region Asien-Pazifik mit einem Vermögen von USD 12 000 Mrd.

Starkes Wachstum der HNWI-Vermögen in Asien-Pazifik

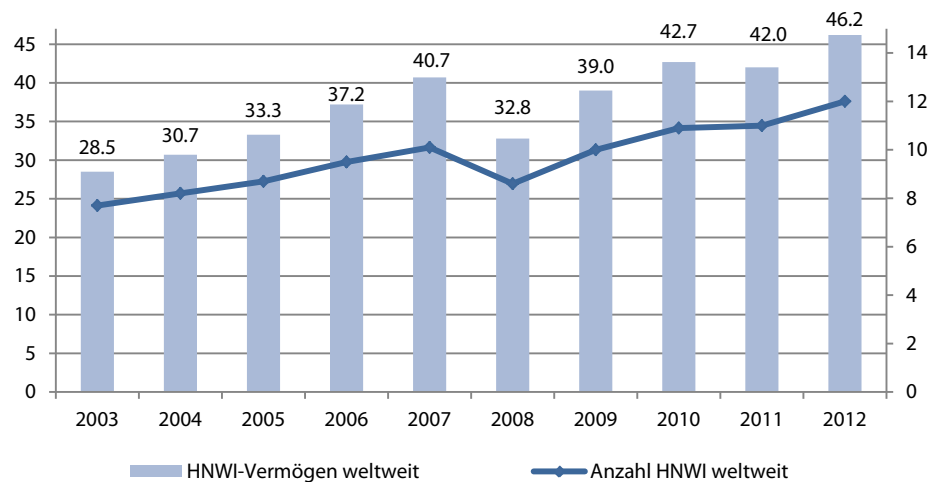
Bis 2015 rechnet Capgemini für die Region Asien-Pazifik mit einem jährlichen Wachstum des HNWI-Vermögens in der Höhe von 9,8 Prozent. Dies ist weitaus höher als die Wachstumsraten für den Nahen Osten, die voraussichtlich um 6,8 Prozent steigen werden. Die Vermögen in Europa werden mit 6,2 Prozent ungefähr im Rahmen des globalen Durchschnitts wachsen (6,5%). Für die Vermögen in Südamerika wird mit einem stark unterdurchschnittlichen Wachstum gerechnet (3,1%).

Nordamerika mit den meisten HNWI

Die Anzahl der HNWI stieg 2012 weltweit um 9,1 Prozent auf 12 Millionen an. In Nordamerika lebten 2012 mit 3,73 Millionen am meisten HNWI. Aus Europa stammten 3,4 Millionen HNWI.

1-2 Vermögen und Anzahl der HNWI

Linke Skala in USD 1 000 Mrd.; rechte Skala in Mio.



Quelle: Capgemini, RBC Wealth Management

¹ Zu den Industriestaaten werden Nordamerika, Westeuropa und Japan gezählt.

² Zu den aufstrebenden Volkswirtschaften (auch Schwellenländer) werden Staaten aus Asien-Pazifik (ohne Japan), Osteuropa, Naher Osten sowie Südamerika gezählt.

Anstieg der grenzüberschreitend verwalteten Vermögen

Die grenzüberschreitend verwalteten Privatvermögen stiegen 2012 gegenüber dem Vorjahr um 9 Prozent auf USD 8 500 Mrd. an (BCG 2013a). Diese Zunahme wird insbesondere durch Kunden aus dem HNWI- und dem UHNWI-Segment (Ultra High Networth Individuals) begründet. Bei den UHNWI handelt es sich um Kunden mit einem verfügbaren Nettovermögen von mehr als USD 100 Mio.

Grenzüberschreitendes Private Banking in Europa stark, aber unter Druck

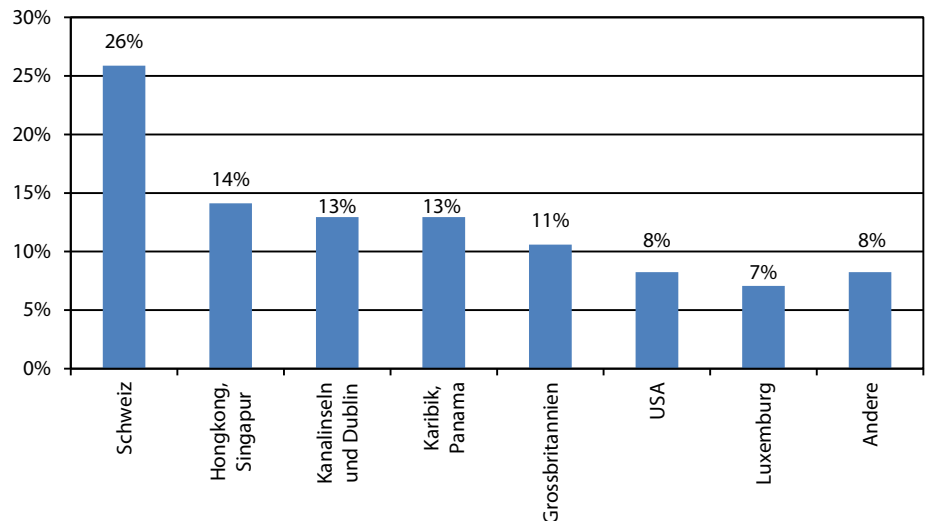
Das grenzüberschreitende Private Banking steht aufgrund fundamentaler Veränderungen der regulatorischen Rahmenbedingungen in Europa und den USA stark unter Druck. Diese Veränderungen und das starke Wachstum in Asien spürt insbesondere die Branche in Europa. So hat sich die Stellung Europas als Zentrum der grenzüberschreitenden Vermögensverwaltung in den letzten Jahren verringert. 2009 wurden 63,5 Prozent dieser Vermögen auf den führenden europäischen Finanzplätzen (Schweiz, UK, Kanalinseln, Dublin und Luxemburg) verwaltet, 2010 und 2011 waren es noch 59 bzw. 57,7 Prozent. Letztes Jahr sank der Marktanteil nochmals. Trotzdem verwaltete Europa mit 56,5 Prozent auch 2012 noch immer mehr als die Hälfte des globalen grenzüberschreitenden Vermögens.

Schweiz bleibt Weltmarktführerin im grenzüberschreitenden Private Banking

In der Schweiz wurden 2012 rund USD 2 200 Mrd. an grenzüberschreitenden Private Banking Vermögen verwaltet. Damit bleibt sie mit einem Marktanteil von 26 Prozent weiterhin Weltmarktführerin. Schätzungen gehen davon aus, dass die Schweiz ihre Weltmarktführerschaft auf absehbare Zeit halten wird. 2017 dürfte sie mit einem Anteil von 25 Prozent am grenzüberschreitenden Private Banking noch immer mit grossem Abstand vor dem stark wachsenden Singapur (derzeit 12 Prozent Marktanteil) an erster Stelle stehen (BCG 2013a). Die entscheidenden Erfolgsfaktoren für das grenzüberschreitende Private Banking in der Schweiz sind die langjährige Erfahrung, qualitativ hochwertige Dienstleistungen, Rechtssicherheit sowie die hohe ökonomische und politische Stabilität. Dennoch müssen auch die Banken in der Schweiz den Aufbau von bedürfnisgerechten Angeboten und Know How sowie die Positionierung als integrierender Finanzplatz weiter vorantreiben, um als grenzüberschreitender Vermögensverwaltungsplatz erfolgreich zu bleiben.

1-3 Marktanteile im grenzüberschreitenden Private Banking 2012

In Prozent



Quelle: Boston Consulting Group

Weiterhin stark wachsende Vermögen aus dem asiatisch-pazifischen Raum im grenzüberschreitenden Private Banking

Es wird erwartet, dass in den nächsten fünf Jahren vornehmlich Investoren aus dem asiatisch-pazifischen Raum zur Zunahme der grenzüberschreitenden Privatvermögen beitragen werden. Ein Grossteil dieser neuen Vermögen wird im asiatisch-pazifischen Raum – insbesondere in Singapur und Hongkong – verwaltet werden. Damit steigt der Marktanteil dieser beiden Länder im grenzüberschreitenden Private Banking bis 2017 voraussichtlich auf 18 Prozent (BCG 2013a).

Margen noch immer auf tiefem Niveau

Nicht nur das grenzüberschreitende, sondern auch das lokale Private Banking stehen in Europa unter Druck. Zwar stiegen die verwalteten Vermögen 2012 um insgesamt 8 Prozent; die Gewinnmargen aber reduzierten sich um einen auf 23 Basispunkte (2007: 35 bp). Diese sinkende Profitabilität ist auf die Zunahme regulatorischer Anforderungen und geänderte Kundenpräferenzen, insbesondere der Trend hin zu risikoaverser Assetallokation, zurückzuführen. Seit Ausbruch der Finanzkrise 2008 nahmen die Gewinne aus dem Private Banking um mehr als 30 Prozent ab. Immerhin jede vierte europäische Bank weist eine Rentabilität auf, die über dem Vorkrisenniveau liegt (McKinsey 2013).

1.3

Globales Asset Management

Asset Management: Vermögensverwaltung basierend auf Verwaltungsmandat

Asset Management bezeichnet die Funktion Vermögensverwaltung, deren Fokus auf den Anlagemethoden sowie Anlageprozessen liegt und auf der Basis von Vermögensverwaltungsmandaten oder geeigneten Strukturen wie bspw. Fonds oder Stiftungen erbracht wird. Sie ist damit ein wichtiger Bestandteil des gesamten Vermögensverwaltungsprozesses. Asset-Management-Dienstleistungen werden sowohl institutionellen (Pensionskassen, Versicherungen etc.) als auch privaten Investoren angeboten.

Vermögen im Asset Management erstmals seit Ausbruch der Krise wieder ansteigend

Die Vermögen im weltweiten Asset Management betragen 2012 USD 62 400 Mrd. Dies entspricht einem Wachstum von 9 Prozent gegenüber 2011 (BCG 2013b). Damit überschritten die Vermögen 2012 erstmals das Vorkrisenniveau. Das Wachstum wurde insbesondere durch die positive Entwicklung auf den Aktien- und Obligationenmärkten generiert. Die operativen Margen³ nahmen um einen Prozentpunkt auf 37 Prozent zu und verfehlten damit knapp das Vorkrisenniveau (38%). Die Nettoneugelder nahmen mit 1,2 Prozent zwar stärker zu als in den vergangenen Krisenjahren, liegen aber unter den Wachstumsraten von vor der Finanzkrise.

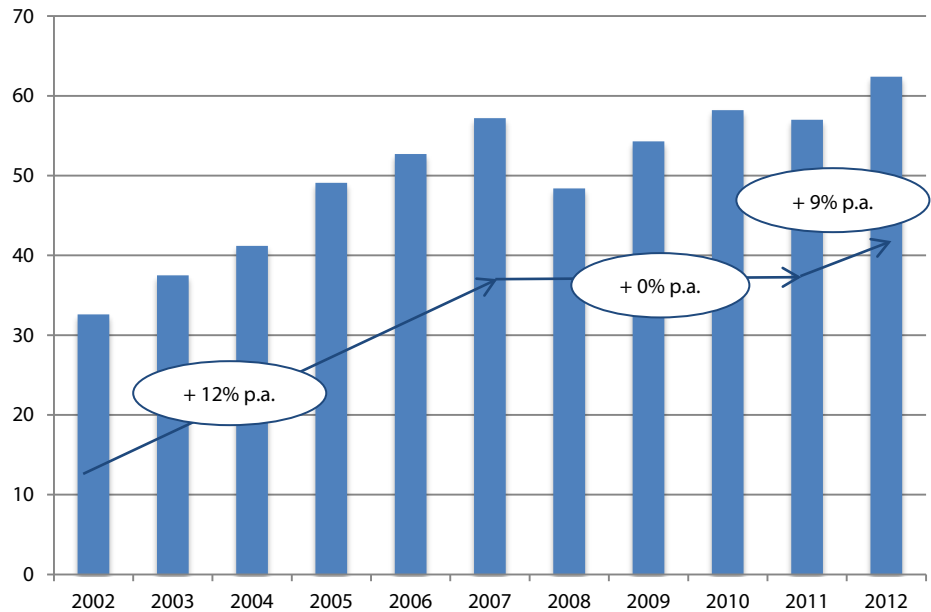
Immer deutlicher zeichnet sich eine zweigeteilte Welt ab: Die noch kleinen Märkte in aufstrebenden Volkswirtschaften weisen höhere Wachstumsraten auf als die grossen Industriestaaten, aufgrund der noch geringen Grösse der Märkte der Schwellenländer ist aber das Wachstum in den Industriestaaten volumenmässig noch immer grösser. Die Vermögen wuchsen in Asien (ohne Japan und Australien) mit 17 Prozent am stärksten. Direkt dahinter folgen Südamerika mit 14 Prozent und Südafrika sowie der Nahe Osten mit 12 Prozent. In Europa und Nordamerika betrug das Wachstum 8 bzw. 9 Prozent (BCG 2013b).

³ Gewinne im Verhältnis zu den Nettoerträgen.

Erholung im globalen Asset Management

1-4 Globales Asset Management

In USD 1 000 Mrd.



Quelle: Boston Consulting Group, SBVg

1.4

Trends im globalen Vermögensverwaltungsgeschäft

Steigende Nachfrage nach massgeschneiderten, kundenspezifischen Produkten

Massgeschneiderte, kundenspezifische Lösungen gewinnen sowohl im institutionellen als auch im Privatkundensegment an Bedeutung. Auf der institutionellen Seite beispielsweise ermöglichen sogenannte liability-driven Investments (LDI) den Pensionsfonds, ihre Anlagen entsprechend der Fälligkeit ihrer Pensionsanlagen zu investieren. Zins-, Liquiditäts- und Kreditmarktrisiken werden massgeschneidert abgedeckt, um erwartete Verbindlichkeiten sicherzustellen. Im Privatkundenbereich wird neben massgeschneiderten Lösungen derzeit eine Explosion von thematischen Anlagelösungen verzeichnet. In der beitragsorientierten Vorsorgeplanung beispielsweise haben sogenannte Target Date Funds (TDFs) die traditionellen Risikovorsorgepläne mehrheitlich abgelöst. TDF sind Anlagefonds, deren Assetallokation konservativer wird, je näher der Stichtag („Target Date“) der Pensionierung rückt (BCG 2013b).

Private Banking in Asien hat grosses Wachstumspotenzial...

Die Anzahl der HNWI in den aufstrebenden Volkswirtschaften wird weiter stark steigen, während sie in den Industrienationen stagnieren wird. Gemäss einer Studie von Capgemini werden sowohl das Vermögen als auch die Zahl der Millionäre im asiatisch-pazifischen Raum 2014 alle anderen Regionen übersteigen. Bis 2014 werden 28 Prozent der HNWI-Vermögen aus Asien-Pazifik und 23 Prozent aus Europa stammen (Capgemini/RBC Wealth Management 2013). Der aufstrebende asiatisch-pazifische Markt hat demnach grosses Potenzial und birgt interessante Möglichkeiten für lokale wie auch für international tätige Banken.

... bringt aber auch grosse Herausforderungen mit sich

Eine Markterschliessung des aufstrebenden asiatisch-pazifischen Raums ist für die Finanzinstitute aber auch mit Schwierigkeiten verbunden. So sind die relativ hohen Kosten mit einer vergleichsweise langen Investitionsdauer bis zum Erreichen der Gewinnschwelle verbunden und die Margen in Asien sind traditionell niedriger als in Europa (BCG 2012). Zudem legt die asiatische Kundschaft oftmals grossen Wert darauf, von Kundenberatern bedient zu werden, welche ihre Kultur verstehen. Entsprechend müssen sich Vermögensverwalter nach den regionalen Bedürfnissen ausrichten und lokale Talente einbinden.

Vermögensverwalter werden also nur dann Erfolg haben und das Marktpotenzial dieser aufstrebenden Region ausnutzen können, wenn sie sich auf eine anspruchsvolle Kundenschaft mit spezifischen Bedürfnissen einzustellen vermögen.

**Private Banking 2.0:
Modernste Technologien
prägen das Kunden-
Berater-Verhältnis**

Individuelle Kundenbedürfnisse, neue Technologien und Social Media eröffnen den Vermögensverwaltern neue Perspektiven, bringen aber auch Herausforderungen mit sich. So müssen Vermögensverwalter künftig über sehr gute IT-Kenntnisse verfügen. Eine enge Interaktion mit den Kunden und das Gewähren eines 24-Stunden-Zugriffs auf deren Finanzplanung erfordern aber auch entsprechende Instrumente. Um individuell zugeschnittene Produkte anbieten zu können, werden integrierte Softwareplattformen mit modularen Anwendungen benötigt. Gemäss Capgemini sind vor allem HNWI unter 40 Jahren an digitalen Kanälen im Private Banking interessiert. Finanzdienstleister müssen aber nicht nur ihre Kommunikation und Infrastruktur danach ausrichten, sondern können auch von möglichen Kostenreduktionen profitieren.

**Verschlechterte Rahmen-
bedingungen durch Regu-
lierungsflut**

Nicht nur in der Vermögensverwaltung, sondern auch im Asset Management wird die regulierungsbedingte Komplexität weiter steigen. Finanzdienstleister berichten zwar⁴, dass die regulatorischen Anforderungen oftmals an der Realität vorbeigehen und vielmehr zu bürokratischen Belastungen als zu einer Verbesserung des Anlegerschutzes führen. Dennoch müssen sich Finanzdienstleister auf möglichst effiziente Weise den erheblich gestiegenen Anforderungen der Regulierungsbehörden und der Kunden anpassen, um auf dem lukrativen, aber wettbewerbsintensiven Vermögensverwaltungs- und Asset Managementmarkt erfolgreich zu sein.

**Grossen Schrittes Richtung
AIA**

Die OECD beabsichtigt, bis 2015 einen automatischen Informationsaustausch (AIA) zu etablieren. Der Fahrplan der OECD ist sehr ehrgeizig. Bis Februar 2014 sollen eine Verständigungsvereinbarung sowie ein einheitlicher Meldestandard und bis Mitte 2014 eine technische Lösung für den elektronischen Datenaustausch präsentiert werden. Der Fokus in der Vermögensverwaltung wird daher vermehrt auf Integrität, Transparenz und nicht zuletzt auf der Performance liegen.

**Mehr Fusionen, Übernah-
men und Zusammenschlü-
sse**

Als Folge der sich verändernden regulatorischen Rahmenbedingungen sowie sich wandelnder Kundenbedürfnisse wird in den nächsten Jahren eine Konsolidierung im globalen Vermögensverwaltungsmarkt erwartet. Die Forschungsfirma Aite geht davon aus, dass grosse Vermögensverwalter vermehrt ihre Konkurrenten übernehmen werden, um ihr Wachstum anzukurbeln und dem wachsenden Kostendruck zu entgehen. Mittlere und kleine Finanzinstitute hingegen werden Partnerschaften zwischen Finanzinstituten, aber auch mit Firmen ausserhalb der Branche wie beispielsweise Softwareanbietern, aufbauen (Aite Group 2013).

⁴ Umfrage der DAB Bank unter 141 Finanzportfolioverwaltern.

2 Vermögensverwaltung in der Schweiz

Der Schweizer Bankensektor ist äusserst heterogen und bietet eine grosse Vielfalt an Geschäftsmodellen. Banken in der Schweiz verwalteten Ende 2012 rund CHF 5 565 Mrd. Davon stammten 51 Prozent aus dem Ausland. Die Reputation der Schweiz als Anlagezentrum soll weiter gestärkt und die Synergien mit dem Asset Management erhöht werden. Daher haben die Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg) und die Swiss Funds & Asset Management Association (SFAMA) die Initiative Asset Management lanciert.

2.1 Schweizer Bankensektor

**297 Banken, 3 294 Filialen,
105 166 Angestellte**

Eine grosse Vielfalt an Geschäftsmodellen trägt zur Stabilität des Schweizer Bankensektors bei. Neben den international tätigen Instituten sind auch die Inlandbanken von zentraler Bedeutung für den Wirtschaftsstandort Schweiz.

2-1 Banken in der Schweiz auf einen Blick

	2000	2005	2010	2011	2012
Anzahl Banken in der Schweiz	375	337	320	312	297
davon Auslandsbanken	148	150	154	148	131
Anzahl Filialen	3 661	3 497	3 405	3 338	3 294
davon Filialen im Ausland	228	298	284	269	263
Personalbestand in der Schweiz (in 1 000)	112	101	108	108	105
Bilanzsumme, in Mrd. CHF	2 125	2 846	2 715	2'793	2 778
davon gegenüber Ausland, in Mrd. CHF	1 196	1 849	1 452	1 424	1 286

Quelle: Schweizerische Nationalbank

Private Banking: die wichtigste Erfolgskomponente

Der vor allem aus dem Private Banking stammende Erfolg des Kommissions- und Dienstleistungsgeschäfts reduzierte sich 2012 um ein Prozent. Dennoch stellt dieser Bereich mit rund 40 Prozent weiterhin die wichtigste Erfolgskomponente der Banken in der Schweiz dar.

254 Banken erzielten einen Jahresgewinn

Eine Reduktion der Jahresgewinne sowie eine Zunahme der Jahresverluste von Banken in der Schweiz führten 2012 zu einer Abnahme des aggregierten Nettogewinns von CHF 13 Mrd. auf CHF 186,1 Mio. Insgesamt wiesen 254 Banken einen Jahresgewinn und 43 einen Jahresverlust aus. Für die Abnahme des aggregierten Nettogewinns waren insbesondere Rückstellungen der Grossbanken für Rechtsfälle, regulatorische und ähnliche Angelegenheiten, hohe Wertminderungen auf Goodwill und übrige nicht-finanzielle Vermö-

genswerte sowie ausserordentliche Aufwände wegen neuen Rechnungslegungsgrundsätzen hinsichtlich Vorsorgeeinrichtungen verantwortlich. Die aggregierte Eigenkapitalrendite sowie die Gesamtkapitalrendite haben gleichermaßen unter diesen Entwicklungen gelitten. Auch die die Kostensituation der Banken verschlechterte sich. Das Kosten-Ertrags-Verhältnis („Cost-Income-Ratio“) über alle Banken in der Schweiz betrug 2012 70,4 Prozent und liegt damit weitaus höher als noch 2005. Treiber dafür ist einerseits eine Reduktion des Geschäftserfolgs und andererseits ein Anstieg des Geschäftsaufwands, unter anderem aufgrund der verschärften Regulierungsanforderungen.

2-2 Kennzahlen der Banken in der Schweiz

	2000	2005	2010	2011	2012
Geschäftserfolg, in Mrd. CHF	68,7	68,6	61,5	59,1	59,0
Geschäftsaufwand, in Mrd. CHF	37,5	38,9	42,5	40,4	41,5
Bruttogewinn, in Mrd. CHF	31,2	29,7	18,9	18,7	17,4
Reingewinn, in Mrd. CHF	19,2	24,7	10,6	13,0	0,186
Kosten-Ertrags-Verhältnis (Geschäftsaufwand/Geschäftserfolg)	54,6%	56,7%	69,2%	68,3%	70,4%
Erfolg aus dem Zinsengeschäft, in % des Geschäftserfolgs	34,4%	32,8%	32,2%	35,3%	35,5%
Erfolg aus Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft, in % des Geschäftserfolgs	42,1%	40,9%	40,5%	40,0%	39,7%
Eigenkapitalrendite	16,3%	18,3%	7,4%	8,5%	0,1%

Anm.: Eigenkapitalrendite ist definiert als Reingewinn dividiert durch eigene Mittel.

Quelle: Schweizerische Nationalbank

Konsolidierungstrend bisher gering

Aufgrund der steigenden Kosten-Ertrags-Verhältnisse wird seit Längerem, insbesondere in der Private Banking Branche, von einem Druck zur Konsolidierung gesprochen. Dennoch fanden in der Schweiz in den letzten Jahren weniger Konsolidierungen statt als erwartet. Aufsehen erregten insbesondere die Akquisitionen von Sarasin durch die brasilianische Safra-Gruppe, von ABN Amro (Schweiz) durch die Genfer Union Bancaire Privée sowie von Clariden Leu durch die Credit Suisse (obgleich gruppenintern). Die meisten kürzlich erfolgten Transaktionen wurden von finanziellen Schwierigkeiten, Richtlinien für staatliche Hilfen (Auflage, sich aus gewissen Märkten zurückzuziehen) und rechtlichen Konflikten (insb. US-Steuerstreit) ausgelöst. Trotz dieser strukturellen Veränderungen blieb eine erhöhte Konsolidierung bei den Instituten in der Schweiz aus (RolandBerger 2013).

17 Weglassungen standen zwei Neuaufnahmen gegenüber

Insgesamt reduzierte sich die Zahl der Banken in der Schweiz per Ende 2012 von 312 auf 297 Institute. Fünf Banken wurden übernommen, sechs liquidiert und eine aus dem Bankenstatus entlassen. Über ein Institut wurde der Konkurs eröffnet. Zudem wurden vier Filialen ausländischer Banken geschlossen. Diesen Auflösungen standen zwei Neuaufnahmen von Banken gegenüber (Aquila & Co. AG, Quilvest (Switzerland) Ltd.). Mit der Bank Frey & Co. AG und der Bank Gutenberg AG gaben 2013 zwei Banken bekannt, sich aus dem Bankgeschäft zurückzuziehen.

2-3 M&A und Integrationen von Banken in der Schweiz, 2009 bis Oktober 2013

2013	Ankündigung der PKB Privatbank die Luganeser Filiale der Schweizer Tochter der Liechtensteinischen Landesbank (LLB) zu übernehmen Voraussichtlicher Abschluss erfolgt im Verlauf des 4. Quartals 2013
2013	Ankündigung der Banque Cramer die Banque de Dépôts et de Gestion zu integrieren Voraussichtlicher Abschluss erfolgt im Verlauf des 4. Quartals 2013
2013	Ankündigung der Union Bancaire Privée das internationale Private-Banking-Geschäft der Lloyds Banking Group zu übernehmen
2013	Banque J. Safra und Bank Sarasin fusionieren und werden zur Banque J. Safra Sarasin
2013	P&P Privatbank fusioniert mit dem Vermögensverwalter Sallfort und wird zu Sallfort Privatbank
2013	Gruppeninterne Integration von Deutsche Bank (Schweiz) und Sal. Oppenheim
2013	Bank Julius Bär übernimmt das Vermögensverwaltungsgeschäft ausserhalb der USA der Bank-of-America-Tochter Merrill Lynch
2013	Falcon Private Bank übernimmt Clariden Leu Europe (100-prozentige Tochter der Credit Suisse)
2012	Bank Julius Bär übernimmt Bank of China (Suisse) SA
2012	Raiffeisen Schweiz übernimmt die Notenstein Privatbank AG
2012	Nettobank AG übernimmt das Nicht-USA-Geschäft ihres Mutterkonzerns der Wegelin & Co. und wird zur Notenstein Privatbank AG
2012	PKB Privatbank SA übernimmt CMP Banque Privée (Suisse) SA
2012	Gruppeninterne Integration von Clariden Leu in die Credit Suisse
2012	Bank Leumi übernimmt die Banque Safdié SA und fusioniert sie mit Bank Leumi Switzerland zur Leumi Private Bank
2011	Gruppeninterne Integration der Spar + Leihkasse Steffisburg, Valiant Privatbank und Banque Romande Valiant in die Valiant Bank
2011	Union Bancaire Privée übernimmt den Schweiz-Ableger der holländischen ABN Amro-Bank
2011	Bank CA St. Gallen und Swissregiobank fusionieren zur acrevi Bank
2011	Banque Cantonale Vaudoise übernimmt die Banque Franck Galland und fusioniert sie mit der Banque Piguet zur Banque Piguet Galland & Cie
2011	Banca Credinvest SA übernimmt FIDEURAM Bank (Suisse) SA
2010	Bank von Roll übernimmt die Atlantic Vermögensverwaltungsbank
2010	Banque Cantonale de Fribourg übernimmt die Caisse d'épargne de Vuisternens-devant-Romont
2010	PKB Privatbank übernimmt die Banca Gesfid
2010	Luzerner Kantonalbank integriert die Tochtergesellschaft Adler & Co. AG
2010	Tessiner Kantonalbank übernimmt 80% der Aktien der UniCredit Bank (Suisse)
2010	Hinduja Banque (Suisse) übernimmt die Banca Commerciale Lugano
2010	BNP Paribas (Suisse) SA übernimmt Fortis Banque (Suisse) SA
2010	Bank Julius Bär übernimmt ING (Suisse) SA
2010	Norinvest Tochtergesellschaft Banque Cramer fusioniert mit der Banque de Patrimoines Privés
2009	Banca Aletti & C. (Suisse) SA übernimmt die Bipielle Bank (Suisse)
2009	Basler Kantonalbank erwirbt die AAM Privatbank AG von der Basellandschaftlichen Kantonalbank
2009	Deutsche Bank (Suisse) SA übernimmt Rüd, Blass & Cie AG Bankgeschäft
2009	LGT Bank (Schweiz) AG übernimmt die Dresdner Bank (Schweiz) AG
2009	Bank Vontobel AG übernimmt die Commerzbank (Schweiz) AG

Anm.: Die Tabelle stellt nur eine Auswahl dar und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Quelle: SBVg

Vier Privatbankiers ändern ihre Rechtsform

Im Januar 2013 gaben die beiden grössten Genfer Privatbankiers Pictet & Cie und Lombard Odier & Cie bekannt, dass sie per 1. Januar 2014 von reinen Kommanditgesellschaften in Kommandit-Aktiengesellschaften umgewandelt werden sollen. Im Verlauf von 2013 folgten die Entscheide von Mirabaud & Cie. und La Roche 1787, sich ebenso per 2014 in eine Aktiengesellschaft umzuwandeln. Die Umwandlung erfolgt aufgrund des sich rasch ändernden regulatorischen Umfeldes sowie des starken Wachstums, insbesondere im Ausland. Durch die Änderung der Rechtsform wird eine internationale Expansion erleichtert und Wachstumspotenziale können entsprechend besser wahrgenommen werden. So wird nächstes Jahr der Kreis der traditionellen Schweizer Privatbankiers kleiner und von elf auf sieben Institute abnehmen.

Rückenstärkung für die Initiative Asset Management

Das US-amerikanische Finanzunternehmen Blackrock, der grösste Vermögensverwalter der Welt, hat im Sommer 2013 angekündigt, dass er seine Präsenz in der Schweiz ausbauen wird. Der CEO von Blackrock, Laurence Fink, betonte am Swiss Economic Forum 2013, dass die Schweiz einer der besten Standorte sei, um ein Asset Management bzw. ein Wealth Management Geschäft aufzubauen. Fink geht davon aus, dass das Interesse von Investoren an in Franken denominierten Finanzprodukten künftig steigen wird.

Reduzierter Personalbestand um 2,7 Prozent

Das allgemein instabile ökonomische Umfeld in Europa und den USA, zunehmender Regulierungs- und Kostendruck sowie Fusionen materialisierten sich auch in einem Stellenabbau in der Schweizer Bankbranche. Gemäss SNB sank der Personalbestand im Inland 2012 um 2,7 Prozent oder 2 932 Stellen auf 105 166 Vollzeitäquivalente.

2.2

Schweizer Vermögensverwaltungsbranche

Vielfältige Vermögensverwaltungsbranche

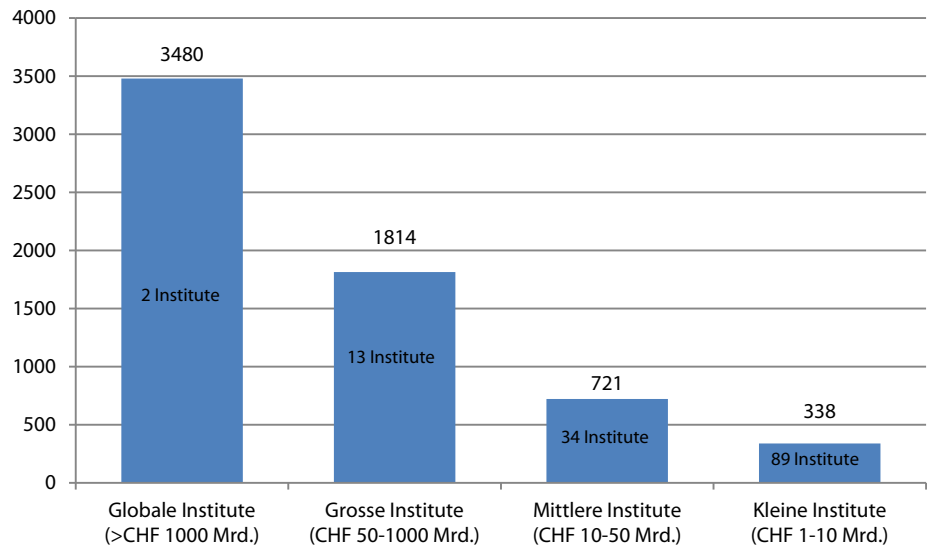
Die Vermögensverwaltungsbranche in der Schweiz ist vielfältig und beruht auf verschiedenen Geschäftsmodellen. Dabei stehen einige wenige globale Finanzdienstleister einer grossen Anzahl von Nischenanbietern gegenüber. Die Geschäftsmodelle unterscheiden sich je nach Grösse des Bankinstituts. Das sogenannte integrierte Geschäftsmodell (Universalbank) bleibt in der Regel den grösseren Bankinstituten vorbehalten. Sie decken sämtliche Tätigkeitsfelder des Bankwesens vom Privat- und Firmenkundengeschäft bis hin zum Kapitalmarktgeschäft und zur Vermögensverwaltung ab. Die kleineren Bankinstitute hingegen verfolgen eine Nischenstrategie und fokussieren sich dabei auf die Kernkompetenzen.

Aufteilung nach verwalteten Vermögen

Die Banken in der Schweiz werden anhand der Höhe der verwalteten Vermögen kategorisiert: Globale Bankinstitute verwalten Vermögen von mehr als CHF 1 000 Mrd. und beschäftigen über 10 000 Mitarbeitende in ihren Vermögensverwaltungsdivisionen. Grosse Bankinstitute beschäftigen typischerweise mehr als 1'000 Mitarbeitende und verwalten Vermögen von CHF 50 bis 1 000 Mrd. Mittlere Bankinstitute verwalten zwischen CHF 10 bis 50 Mrd. und beschäftigen meist über 100 Mitarbeitende in der Schweiz. Kleine Bankinstitute verwalten Vermögen in der Höhe von CHF 1 bis 10 Mrd. Institute mit weniger als CHF 1 Mrd. verwalteten Vermögen wurden nicht erfasst.

2-4 Typologie von Bankinstituten (2012)

verwaltete Vermögen in Mrd. CHF



Anm.: Insgesamt 138 erfasste Bankinstitute mit total CHF 6 333 Mrd. verwalteten Vermögen. Mikro-Vermögensverwalter (AUM < CHF 1 Mrd.) wurden nicht erfasst. Die Abweichung dieser Zahlen gegenüber den SNB-Zahlen lässt sich auf unterschiedliche Erhebungsstufen zurückführen (die Angaben in dieser Abbildung erhalten zusätzlich von Schweizer Bankinstituten im Ausland verwaltete Vermögen).

Quelle: Geschäftsberichte, SBVg

Unabhängige Vermögensverwalter als grösste Parabanken

Zu der Gruppe der Parabanken zählen Finanzdienstleister ohne Bankstatus. Die unabhängigen Vermögensverwalter (UVV) machen den Grossteil des Schweizer Parabankensystems aus. Im Allgemeinen verwaltet ein UVV das Vermögen seiner Kunden selbst und berät sie in Geld- und Vermögensfragen. Solche Vermögensverwaltungsfirmen dürfen aber gemäss dem Bundesgesetz über die Banken und Sparkassen keine Publikumseinlagen gewerbsmässig annehmen. Die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht (FINMA) ging in einem Bericht aus dem Jahr 2010 von 2 800 bis 3 600 UVV in der Schweiz aus, was etwa dem zehnfachen der Anzahl Banken entspricht. Obwohl es keine offiziellen Zahlen gibt, darf davon ausgegangen werden, dass die Anzahl der Angestellten in diesem Bereich einem Bruchteil derjenigen des Bankensektors entspricht.

Neue Regulierungen für unabhängige Vermögensverwalter geplant

UVV unterstehen dem Geldwäschereigesetz und müssen entweder über eine Bewilligung der FINMA verfügen oder einer anerkannten Selbstregulierungsorganisation (SRO) angeschlossen sein. Im Weiteren müssen sich UVV für gewöhnlich einer anerkannten Branchenorganisation anschliessen, um die Unterstellungspflicht als Vertriebsträger nach dem Kollektivanlagengesetz zu vermeiden. Durch die geringere Regulierung und Beaufsichtigung der UVV können Wettbewerbsverzerrungen zu Lasten der Banken entstehen. Es sind Bestrebungen im Gang, die UVV der prudentiellen Aufsicht zu unterstellen (siehe Kapitel 2-5).

2.3

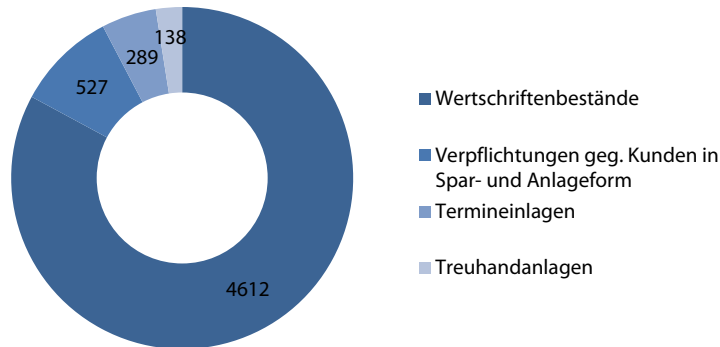
In der Schweiz verwaltete Vermögen

CHF 5 565 Mrd. verwaltete Vermögen in der Schweiz

Die von Banken in der Schweiz gesamthaft verwalteten Vermögen betragen Ende 2012 rund CHF 5 565 Mrd. Dies entspricht gegenüber dem Vorjahr einer Zunahme von CHF 320 Mrd. bzw. 6,1 Prozent. 51 Prozent der verwalteten Vermögen stammten per Ende 2012 aus dem Ausland, 49 Prozent von inländischen Kunden. Zu den verwalteten Vermögen werden die folgenden Positionen gezählt: Wertschriftenbestände in Kundendepots, Treuhandanlagen, Verpflichtungen gegenüber Kunden in Spar- und Anlageform sowie Festgelder.

2-5 Aufteilung der verwalteten Vermögen (2012)

In Mrd. CHF



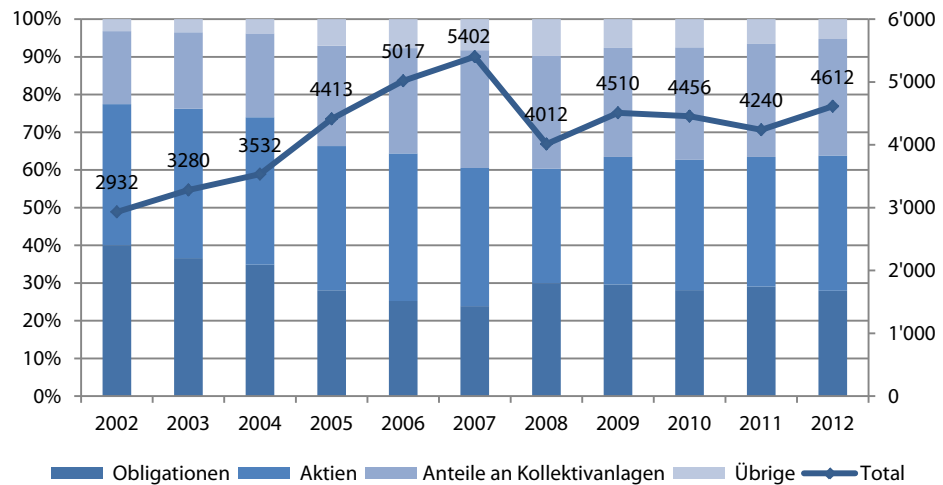
Quelle: Schweizerische Nationalbank

Grösster Anteil in Aktien sowie in Kollektivanlagen angelegt

Ende 2012 waren auf Schweizer Bankdepots CHF 1 654 Mrd. in Aktien (+13,4%), CHF 1 427 Mrd. in Anteilen an Kollektivanlagen (+12,2%) und CHF 1 289 Mrd. in Obligationen (+4,7%) angelegt (siehe Abbildung 2-6). Diese drei Wertpapierklassen entsprechen 95 Prozent aller Gelder, die auf Schweizer Bankdepots angelegt waren.

2-6 Wertpapierbestände unterteilt in Wertpapierklassen

Anteile in Prozent (linke Skala), Gesamtbestand in Mrd. CHF (rechte Skala)



Quelle: Schweizerische Nationalbank

Treuhandanlagen hauptsächlich von ausländischen Kunden nachgefragt

Die hauptsächlich auf US-Dollar und Euro lautenden kurzfristigen Treuhandanlagen werden von den Banken in eigenem Namen, aber auf Rechnung und Gefahr des Anlegers („Treugebers“) getätigt. Diese werden hauptsächlich von ausländischen Kunden nachgefragt (82% der ausgewiesenen Treuhandanlagen).

79% der Festgelder fallen auf ausländische Kunden

Die beiden Bilanzpositionen Verpflichtungen gegenüber Kunden in Spar- und Anlageform sowie Festgelder (Verpflichtungen gegenüber Kunden auf Zeit) entsprachen per Ende 2012 CHF 526,5 bzw. 289,1 Mrd. Zu den Kundeneinlagen in Spar- und Anlageform gehören u.a. die Positionen Freizügigkeitskonten (2. Säule) und Gelder aus der gebundenen Vorsorge (3. Säule). Ausländische Kunden machen bei diesen Geldern einen Anteil von nur knapp 12% aus. Bei den Festgeldern entfallen hingegen 79% auf ausländische Kunden.

2.4

Asset Management in der Schweiz

2 500 Mrd. verwaltete Vermögen im Schweizer Asset Management

Die dem Schweizer Asset Management direkt zurechenbaren verwalteten Vermögen beliefen sich Ende 2012 auf etwa CHF 2 500 Mrd. Davon entfielen etwa CHF 1 500 Mrd. auf Vermögen institutioneller Kunden und mehr als CHF 450 Milliarden auf in der Schweiz verwaltete Anlagefonds.

Zusatzopportunitäten von bis zu CHF 900 Mio. identifiziert

Im Gegensatz zum Private Banking ist die Schweiz im Asset Management noch kein international führender Standort. Ziel der Initiative Asset Management ist es, die Reputation der Schweiz als Anlagezentrum weiter zu stärken und die Synergien mit dem Private Banking zu erhöhen. In einer gemeinsamen Studie der SBVg und BCG wurden Zusatzopportunitäten identifiziert, die eine Steigerung der Nettoerträge bis 2015 um bis zu CHF 900 Mio. ermöglichen (BCG und SBVg 2011).

Initiative Asset Management

Im Dezember 2012 haben die SBVg und die SFAMA ein Grundlagenpapier zum Asset Management in der Schweiz publiziert. Das Asset Management soll zu einer weiteren tragenden Säule des Schweizer Finanzplatzes ausgebaut werden. Es soll als wichtiges Standbein des schweizerischen Finanzsektors international für höchste Zuverlässigkeit, Unabhängigkeit und Qualität stehen und weltweit dafür bekannt und anerkannt sein. Anfang 2013 wurde die Initiative Asset Management lanciert, um die Umsetzung der Handlungsempfehlungen aus dem Grundlagenpapier voranzutreiben. Die Initiative wird heute von der SBVg, der SFAMA, dem Schweizerischen Versicherungsverband (SVV), dem Schweizerischen Pensionskassenverband (ASIP) sowie der Konferenz der Geschäftsführer von Anlagestiftungen (KGAST) getragen. Im Vordergrund stehen die „Standards im Asset Management“ und das Thema „adäquate Aufsicht“ als unabdingbare Voraussetzungen in Bezug auf das übergeordnete Thema Marktzugang.

Asset Management als Funktion ist in der Schweiz nicht durch ein dezidiertes Regelwerk organisiert, sondern via Organisationen (Bankengesetz, Versicherungsgesetz, Rundschreiben der Aufsicht) oder Produkte (Kollektivanlagegesetz) reguliert. Mit der Initiative wird ein einheitlicher Ansatz angestrebt, unbeschrieben ob es sich um eine Bank, eine Versicherung, eine Fondsleitung, eine Pensionskasse, Anlagestiftung oder einen unabhängigen Vermögensverwalter handelt. Basierend auf professionellen Geschäftsführungsstandards, Verhaltensregeln und vorbildlichen Verfahren und Prozessen muss das Regelwerk effizient, transparent und international akzeptiert und anerkannt sein.

Die Initiative hat zudem zum Ziel, einerseits den Standort Schweiz zu fördern und andererseits ein umfassendes Ausbildungsangebot für Spezialisten im Bereich Asset Management anzubieten. Diese Rahmenbedingungen sollen es dem Schweizer Finanzplatz ermöglichen, unter anderem für ausländische Asset Manager als Arbeitsstandort attraktiv zu sein.

Vielfältiger Schweizer Fondsmarkt

Der Fondsmarkt in der Schweiz zeichnet sich durch ein vielfältiges Angebot an Produkten in- und ausländischer Gesellschaften aus. Die Fonds decken alle wesentlichen Anlagemärkte ab und ermöglichen den Investoren, ihre Investmentstrategien gezielt umzusetzen. 2012 waren insgesamt 1 382 Fonds in der Schweiz domiziliert. Zudem waren 6 105 Fonds nach ausländischem Recht in der Schweiz zum öffentlichen Vertrieb zugelassen. Das Asset Management vieler dieser ausländischen Fonds findet in der Schweiz statt. Dies zeigt die hohe Bedeutung der Schweiz als Vermögensverwaltungsstandort einerseits, aber auch als Vertriebsstandort andererseits. Die Initiative Asset Management fokussiert neben liberalen Vertriebsmöglichkeiten vor allem auf ideal Bedingungen, damit noch mehr ausländische Fonds in der Schweiz verwaltet werden.

Anlagefondsvermögen in der Schweiz umfasste im August 2013 CHF 731 Mrd.

Das gesamte Vermögen des Schweizer Fondsmarkts erreichte im August 2013 rund CHF 731 Milliarden, was im Vergleich zum Vorjahresmonat einer Zunahme von 4,6 Prozent oder CHF 32 Mrd. entspricht. Davon stammten rund CHF 280 Mrd. von ausländischen und CHF 450 Mrd. von inländischen Asset Managern. Die Nettomittelzuflüsse betragen im

August 2013 CHF 1,4 Mrd. Dabei entfielen 39,7 Prozent oder CHF 290,2 Mrd. auf Fonds für institutionelle Investoren (SFAMA 2013). Die zehn grössten Anbieter am schweizerischen Fondsmarkt hatten im August 2013 einen gemeinsamen Marktanteil von 69 Prozent. Acht dieser zehn Anbieter sind Schweizer Gesellschaften.

Die Schweiz als weltweit grösster Markt für strukturierte Produkte

In strukturierten Produkte waren per Ende Juli 2013 CHF 171 Mrd. angelegt, was einer Abnahme von 7,1 Prozent gegenüber dem Vorjahresmonat und einem Anteil von 3,7 Prozent aller auf Schweizer Bankendepots angelegten Gelder entspricht. Trotz dieser Abnahme ist die Schweiz der weltweit grösste Markt für strukturierte Produkte, er gilt als dynamisch und sehr innovativ.

2.5

Trends in der Schweizer Vermögensverwaltungsbranche

AIFMD seit Juli 2011 in der EU in Kraft

Am 21. Juli 2011 ist in der EU die AIFMD in Kraft getreten und wurde bereits in der Mehrheit der EU-Mitgliedsstaaten in nationales Recht umgesetzt. Dabei handelt es sich um die EU-Richtlinie über die Verwaltung alternativer Investmentfonds (AIF). Ziel der AIFMD ist es, einen ganzheitlichen aufsichtsrechtlichen und regulatorischen Rahmen für das Asset Management und den Vertrieb alternativer Investmentfonds zu schaffen. Die Umsetzung der AIFMD in der Schweiz hat weitreichende Bedeutung für den Marktzugang.

EU Marketing-Passport ab 2015 möglich

Während der Erarbeitung der AIFMD war der mögliche EU-Marktzugang für Drittstaaten noch sehr unklar. In der endgültigen Version der Richtlinie ist erfreulicherweise die Möglichkeit vorgesehen, das Portfolio Management und/oder das Risiko Management für in der EU domizilierte AIF an einen in der Schweiz beaufsichtigten Asset Manager zu delegieren. Da die Schweiz von der Drittstaatenregelung dieser Richtlinie betroffen ist (mögliche Delegation der Portfolio-Verwaltung an Asset Manager, die in einem Drittstaat ansässig sind – EU Marketing-Passport möglich ab 2015) und um attraktiver Standort für Asset Manager in der Mitte der EU zu bleiben, hat die Schweiz die AIFMD sehr früh in hiesiges Recht umgesetzt. Der Bundesrat hatte entsprechend Anfang Mai 2011 das Vernehmlassungsverfahren zur Änderung des Kollektivanlagengesetzes (KAG) eröffnet. Darin wurden alle notwendigen Voraussetzungen für die Delegation geschaffen. In Bezug auf den EU-Marketing Passport sind nun auch alle diesbezüglichen Bedingungen erfüllt. Abzuwarten bleibt noch ein entsprechender Entscheid der Europäischen Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde (ESMA) in 2015. In der Zwischenzeit darf die Schweiz via Private Placement Rules, welche voraussichtlich ab 2018 abgeschafft werden, noch Marketing-Aktivitäten in einzelnen EU Staaten ausüben.

Bereits diverse Kooperationsabkommen zwischen Schweiz und EU

Eine der Bedingungen für die Delegation der Verwaltung von europäischen alternativen Investmentfonds an Schweizer Asset Manager oder für deren Vertrieb in EU-Mitgliedstaaten an professionelle Anleger sind Kooperationsabkommen zwischen der Schweiz und der EU. Im Rahmen eines Memorandum of Understandings einigten sich die FINMA und die ESMA im Dezember 2012 über die Zusammenarbeit im Bereich der alternativen Investmentfonds. Am 16. Juli 2013 hat die FINMA darauf basierend mit den Aufsichtsbehörden aus 28 EU- und EWR-Mitgliedstaaten Vereinbarungen unterzeichnet. Diese sind am 22. Juli 2013 in Kraft getreten und regeln die Zusammenarbeit sowie den Informationsaustausch bei der Aufsicht von Managern alternativer Investmentfonds. Es sind nun alle wesentlichen Punkte erfüllt, damit schweizerische Vermögensverwalter ihre AIFs an qualifizierte Investoren vertreiben und/oder das Asset Management für EU-domizilierte Fonds übernehmen können.

MiFID II und MiFIR als grosse Profitabilitätsbremse

Im Herbst 2011 hat die EU-Kommission mit der Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (MiFID II) und der dazugehörigen Verordnung (MiFIR) eine weitreichende Revision der Finanzmarktregulierung vorgeschlagen. Das darin enthaltene Drittlandregime würde den Marktzugang von Schweizer Finanzdienstleistern stark erschweren und insbesondere für kleinere Institute faktisch verunmöglichen. Die derzeitigen Vorschläge sehen vor, dass Finanzinstitute aus Drittstaaten nur noch dann Zutritt zum EU-Markt erhalten, wenn ihr

Heimatrecht von der EU als äquivalent zum EU-Recht anerkannt wird. Zudem könnten grenzüberschreitende Geschäfte nur noch über eine Niederlassung in EU-Ländern getätigt werden. Auch wenn sich die Auswirkungen von MiFID II auf den Schweizer Finanzplatz noch nicht abschliessend beurteilen lassen, ist man sich innerhalb der Branche einig, dass MiFID II eine der grössten Profitabilitätsbremsen sein und zu Verlusten von Arbeitsplätzen führen wird. Würde das grenzüberschreitende Geschäft vollständig unterbunden, so wären in der Schweiz mindestens 7 000 Arbeitsplätze bei Banken gefährdet. Momentan befindet sich MiFID II/MiFIR in der entscheidenden Phase des Gesetzgebungsprozesses. In Trilogverhandlungen zwischen EU-Rat, Parlament und Kommission werden strittige Punkte diskutiert. Eine Lösung müsste bis Ende 2013 gefunden werden, damit diese in der laufenden Legislaturperiode behandelt werden können.

MiFID II und Revision Zinsbesteuerung: Gesamtpaket gefordert

Die Schweiz möchte die Verhandlungen über das mit der EU abgeschlossene Zinsbesteuerungsabkommen mit jenen zu MiFID II verknüpfen. Der Bundesrat hat Anfang Oktober einen entsprechenden Mandatsentwurf verabschiedet. Gemäss dem Eidgenössischen Departement für auswärtige Angelegenheiten (EDA) soll das Zinsbesteuerungsabkommen nur dann angepasst werden, wenn im Rahmen von MiFID II eine befriedigende Lösung bei der Ausgestaltung der Drittstaatenregelung für die Erbringung grenzüberschreitender Finanzdienstleistungen gefunden wird.

FATCA mit verhältnismässig geringen Auswirkungen

Der Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA) dürfte - ausser hohen Kosten - geringere Auswirkungen auf die Schweizer Vermögensverwaltungsbranche haben als MiFID II. Einerseits ist der Anteil an US-Kunden relativ klein und stetig abnehmend, andererseits haben sich die Schweiz und die USA auf eine leicht vereinfachte Umsetzung von FATCA geeinigt. Schweizerische Finanzinstitute müssen FATCA ab dem 1. Juli 2014 umsetzen. Dabei fliesen die Informationen nicht direkt zwischen den Steuerbehörden, sondern die Banken liefern Informationen zu US-Konten direkt den US-Behörden. Vorausgesetzt, es liegt eine entsprechende Offenlegungszustimmung der Kontoinhaber vor. Andernfalls können die US-Behörden via Amtshilfe an die gewünschten Kundendaten gelangen. Anfang Oktober 2013 hat ein Komitee⁵ das Referendum gegen FATCA ergriffen. Die Initianten haben bis zum 16. Januar 2014 Zeit, die nötigen 50 000 Unterschriften für eine Referendumsabstimmung einzureichen. Ein Nein an der Urne hätte verheerende Folgen für Schweizer Banken: Sie würden vom wichtigen US-Kapitalmarkt ausgeschlossen werden.

Finanzdienstleistungsgesetz muss mit Bedacht angegangen werden

Ein Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG) soll sektorenübergreifend die Verhaltens- und Produktvorschriften am Point of Sale gewährleisten. Bisherige Regulierungen sollen ergänzt, vereinheitlicht und den Standards der künftigen MiFID II angepasst werden. Das FIDLEG zielt auf Gleichbehandlung, Wettbewerbsneutralität, Anlegerschutz und Marktzutritt. Eine wesentliche Änderung im Bereich der Vermögensverwaltung stellt die geplante prudentielle Aufsicht der unabhängigen Vermögensverwalter (UVV) durch die FINMA dar. Dies würde die seit langem geforderten „gleich langen Spiesse“ zwischen Banken und UVV ermöglichen. Die Vernehmlassung zum FIDLEG wird voraussichtlich im ersten Quartal 2014 eröffnet. Die Bankenbranche begrüsst die Erarbeitung eines FIDLEG grundsätzlich und hat ihre Bereitschaft signalisiert, an den Vorarbeiten des Gesetzes mitzuwirken. Es gilt, ein Swiss Finish zu vermeiden, um den Schweizer Bankensektor gegenüber dem Ausland nicht zu benachteiligen.

Schweizer Bankenplatz auch von Regulierungen aus dem Ausland betroffen

Der bereits in Kapitel 1.4 erwähnte automatische Informationsaustausch (AIA) wird auch den Schweizer Finanzplatz betreffen. Wir rechnen damit, dass die in der Schweiz verwalteten Vermögen nach Einführung eines globalen automatischen Informationsaustausches kurzfristig sinken werden. Grund dafür wird die Vergangenheitsbewältigung sein. Langfristig rechnen wir jedoch mit einer Stabilisierung der Rahmenbedingungen und entsprechend einer Zunahme der verwalteten Vermögen.

⁵ Darunter sind Vertreter aus der SVP, der AUNS (Aktion für eine unabhängige und neutrale Schweiz), der Genfer Bürgerbewegung MCG, der "Ligue vaudoise", der Lega dei Ticinesi sowie der Genfer Bewegung „Le Lobby des Citoyens“.

**Inländisches Bankkunden-
geheimnis in Diskussion**

Im Inland werden Stimmen laut, die das steuerliche Bankkundengeheimnis auch gegenüber inländischen Kunden aufheben wollen. Diese Forderungen stehen dem schweizerischen Staatsverständnis entgegen, das auf einem traditionellen Vertrauensverhältnis zwischen Bürger und Staat beruht. Die Schweiz zeichnet sich durch eine im Vergleich mit den Nachbarländern hohe Steuerehrlichkeit ihrer Bürger aus. Daher setzt die SBVg weiterhin auf bewährte Mechanismen der Steuerpolitik, wie die Selbstdeklaration der Bürger und die Verrechnungssteuer. Ein grundsätzliches Misstrauen des Staates gegenüber seinen Bürgern ist dagegen wenig angebracht.

**Eine Expertengruppe wird
die künftige Finanzmarkt-
strategie ausarbeiten**

Wie bereits erwähnt ist für den Schweizer Finanzplatz der Marktzugang im Ausland absolut entscheidend. Eine Expertengruppe unter der Führung von Professor Aymo Brunetti wird sich mit der Sicherstellung des Marktzugangs sowie der Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit beschäftigen. Wir gehen davon aus, dass diese Expertengruppe Hinweise gibt, wie die Banken ihre Geschäftsmodelle in der Vermögensverwaltung in Zukunft ausrichten sollen.

3 Fazit

Wachstumspotenzial ist in Asien-Pazifik auszumachen

Für Wachstumschancen in der Vermögensverwaltung sorgt der aufstrebende asiatisch-pazifische Markt, wo 2014 sowohl das Vermögen als auch die Anzahl der Millionäre alle anderen Regionen übersteigen dürften. Dieses Marktpotenzial gilt es auszuschöpfen. Dabei sind den spezifischen Bedürfnissen dieser anspruchsvollen Kundschaft Rechnung zu tragen.

Produkte ab der Stange verlieren an Bedeutung

Spezifische Kundenbedürfnisse werden künftig auch die Produktpalette in der Vermögensverwaltung beeinflussen. So gewinnen massgeschneiderte, kundenspezifische Lösungen sowohl im institutionellen als auch im Privatkundensegment an Bedeutung.

Marktzugang muss gesichert werden

Das grenzüberschreitende Private Banking bleibt auch künftig ein tragender Pfeiler des Schweizer Finanzplatzes. Die weitere Entwicklung hängt massgeblich auch von den regulatorischen Rahmenbedingungen ab. Banken müssen auch künftig über einen diskriminierungsfreien Zugang zu ihren wichtigsten Märkten verfügen. Auch für die Initiative Asset Management ist der Marktzugang fundamental. Unbedingt nötig ist in diesen Fragen die Unterstützung von Politik und Behörden. Sie können in bilateralen Verhandlungen rechtzeitig dafür sorgen, dass die richtigen Weichen für die Zukunft gestellt werden.

Schweiz als Asset Management Standort etablieren

Neben dem grenzüberschreitenden Private Banking soll vor allem das Asset Management gestärkt werden. Gelingt es, die Reputation der Schweiz als Anlagezentrum zu stärken und die Synergien mit dem Private Banking zu erhöhen, könnten die Nettoerträge in diesem Geschäftsfeld bis 2015 um bis zu CHF 900 Mio. gesteigert werden.

Verlässliche Rahmenbedingungen sind unabdingbar

Behörden und Politik sind gefordert, den Finanzplatz auch weiterhin mit stabilen und verlässlichen Rahmenbedingungen zu unterstützen, damit sich die Banken ihren Kernkompetenzen, der Geschäftstätigkeit im Auftrag der Kunden, widmen können. Dazu gehört vor allem die Aufrechterhaltung traditioneller Standortfaktoren der Schweiz: politische, wirtschaftliche und geldpolitische Stabilität, Rechtssicherheit sowie ein wettbewerbsfähiges Steuersystem. In der Vergangenheit konnten die Banken und ihre Kunden von all diesen Faktoren profitieren. Doch diese werden unter anderem durch stetige Anpassungen des Schweizer Rechts, eine Unsicherheit in Zusammenhang mit der Harmonisierung von Steuerpraktiken und die Zurücknahme der Marktöffnung gefährdet. Die Banken ihrerseits müssen kontinuierlich sicherstellen, dass genügend qualifizierte Arbeitskräfte zur Verfügung stehen.

Quellenverzeichnis

Aite Group (2013)

« Top Ten Trends in Wealth Management 2013 »

Boston Consulting Group BCG und Schweizerische Bankiervereinigung (2011)

« Banking im Wandel – Zukunftsperspektiven für Banken in der Schweiz »

Boston Consulting Group BCG (2012)

« Global Wealth 2012 – The Battle to regain Strength »

Boston Consulting Group BCG (2013a)

« Global Wealth 2013 – Maintaining Momentum in a complex World »

Boston Consulting Group BCG (2013b)

« Global Asset Management 2013 – Capitalizing on the Recovery »

Capgemini / RBC Wealth Management (2013)

« World Wealth Report 2013 »

Credit Suisse (2013)

« Global Wealth Report 2013 »

DAB Bank (2013)

« Umfrage: Anlegerschutz wird durch zunehmende regulatorische Anforderungen nicht verbessert »

KPMG (2013)

« Performance der Schweizer Privatbanken 2013 – Stabilisierung auf tiefem Niveau »

McKinsey (2013)

« Global Private Banking Survey 2013 – Capturing the New Generation of Clients »

RolandBerger (2013)

« Wealth Management in New Realities »

Swiss Funds & Asset Management Association SFAMA (2013)

« Fondsmarktstatistik August 2013 »

• Schweizerische Bankiervereinigung
Aeschenplatz 7
Postfach 4182
CH-4002 Basel
T +41 61 295 93 93
F +41 61 272 53 82
office@sba.ch
www.swissbanking.org