

Pressemitteilung

19. Juli 2010

Wealth Management richtet sich neu aus

European Private Banking Survey 2010 von McKinsey – Assets under Management wachsen um 10%, Gewinne sinken um 25% – Polarisierung der Branche steht bevor – Wachstum durch Professionalisierung möglich

Frankfurt. Die Gewinne der Banken im Geschäft mit vermögenden Privatkunden sind zum zweiten Mal in Folge deutlich gesunken. Der Zufluss an Kundenvermögen tendiert gegen null. Vermögende Kunden ziehen ihr Geld von Offshore-Bankenplätzen ab. Gleichzeitig vergrößert sich der Abstand zwischen erfolgreichen und nicht erfolgreichen Banken. Zwar legte 2009 das von Banken in Europa verwaltete Vermögen (Assets under Management, AuM) im Private Banking um 10% zu und erreichte wieder das Niveau von 2006. Der Gewinn der Branche lag aber durchschnittlich 25% unter dem von 2008. Gegenüber 2007 sind die Gewinne der Branche damit um die Hälfte zurückgegangen. Dies ergab der aktuelle European Private Banking Survey 2010 von McKinsey & Company.

In Deutschland lag das AuM-Wachstum mit 10% zwar im europäischen Durchschnitt, allerdings versiegten hierzulande die Nettozuflüsse mit 0,5% im Jahr 2009 fast vollständig. In 2008 hatten sie immerhin noch 2% betragen. Die Gewinnmargen im deutschen Private Banking brachen ein um über 30% von 19 BP in 2008 auf 12 Basispunkte (BP) der AuM in 2009, da viele Institute trotz sinkender Ertragsmargen ihre Kosten nicht in den Griff bekamen.

"Die Restrukturierung des Private Banking hat begonnen. Die Gewinne der Branche haben einen Tiefpunkt erreicht. Gründe dafür sind vor allem der verschärfte Wettbewerb um Kundeneinlagen und die

stark reduzierte Aktivität der Kunden im Wertpapiergeschäft. Die Krise zwingt die Banken, ihr Geschäft mit vermögenden Privatkunden neu auszurichten. Der Abstand zwischen erfolgreichen Banken und den weniger erfolgreichen Instituten wird größer. Die Zeiten des einfach verdienten Geldes im Private Banking sind vorbei", sagte Jens Hagel, Partner und Co-Autor des European Private Banking Survey 2010 von McKinsey. Für die Studie wurden 160 Banken mit unterschiedlichen Geschäftsmodellen in 40 Ländern weltweit befragt, davon 105 Banken aus 18 europäischen Ländern. Analysiert wurden die Finanzdaten des Geschäftsjahres 2009 sowie qualitative Daten zu Organisation, Produkt- und Serviceangebot, Beratungsmodell sowie Risikomanagement.

Deutschland: AuM wachsen, Gewinne brechen ein

Weiterhin ist Deutschland der größte Onshore-Markt im europäischen Private Banking mit über 1,2 Billionen EUR Vermögen. Davon wird mehr als die Hälfte im Private Banking verwaltet. In 2009 konnten die deutschen Banken mit 0,5% nur magere Nettomittelzuflüsse verzeichnen (2% in 2008, 9% in 2007). Das Wachstum der AuM von 10% war fast vollständig auf die Investment Performance in einem günstigen Kapitalmarktumfeld zurückzuführen. Mit der Erholung an den Kapitalmärkten stieg die Aktienquote in den Kundenportfolios auf 29% an (23% in 2008). Die Gewinnmargen der untersuchten deutschen Privatbanken brachen in 2009 um ein Drittel ein von 19 BP auf 12 BP. Die Cost-Income Ratio verschlechterte sich weiter von 76% auf 84%. Die Erträge sanken um 14%. Die Ertragsmarge sank auf 76 BP in 2009 (80 BP in 2008, 87 BP in 2007). Die Kosten deutscher Banken stiegen um 2% in 2009. Hingegen gelang es den europäischen Banken, die Kostenbasis im Schnitt um 2% zu senken. Ein Fünftel der europäischen Banken reduzierte die Kosten sogar um mehr als 10%.

Trotz dieser Situation sind die Zukunftsaussichten für das deutsche Private Banking positiv. Der Druck auf Offshore-Bankenplätze wird zu weiteren Rückflüssen von Kundengeldern aus der Schweiz und Luxemburg nach Deutschland führen. Darüber hinaus scheint die Krise bei den Kunden ein Umdenken ausgelöst zu haben. Es zeichnet sich ab, dass sie eine gute Beratung und Vermögensverwaltung wieder zu schätzen beginnen. So stieg der Anteil der diskretionären Vermögensverwaltungsmandate um 13% von 20% in 2008 auf 21% der AuM in 2009. Der Anteil der Beratungsmandate vergrößerte sich um 14% auf 7% der AuM in 2009.

Wie im übrigen Europa ist in Deutschland eine verstärkte Polarisierung der Privatbankenlandschaft zu beobachten. So konnte bei ins-

gesamt geringen Nettomittelzuflüssen das obere Drittel der Privatbanken rund 8% Neugelder anziehen, während das untere Drittel im gleichen Maß Kundengelder verlor. Und während das obere Drittel der Banken mit einer Gewinnmarge von 20 BP eine Profitabilität im Durchschnitt der europäischen Banken erzielte, arbeitete das untere Drittel nur kostendeckend.

Unterschiede im europäischen Private Banking nehmen zu

Trotz eines generellen Wachstums der AuM um 11% verzeichnete die Schweiz in 2009 erstmals einen Abzug von Anlegerkapital in Höhe von 1%. Dennoch ist das Schweizer Wealth Management weltweit weiterhin hoch angesehen, wie stabile Mittelzuflüsse von Anlegern aus Asien, Lateinamerika, Osteuropa und dem Mittleren Osten zeigen. Trotzdem sanken die Ertrags- und Gewinnmargen der Schweizer Privatbanken bei gleichbleibenden Kostenmargen.

Luxemburg verzeichnete signifikante Abflüsse in Höhe von 5% im Jahr 2009, weil es vor allem auf Kundengelder aus Westeuropa angewiesen ist. Dennoch blieben die Privatbanken in Luxemburg mit einer Gewinnmarge von 42 BP im Jahr 2009 europaweit Spitzenreiter bei der Profitabilität. Die dortigen Institute sind mehr als doppelt so profitabel wie der europäische Durchschnitt.

Mit Kapitalzuflüssen von rund 2%, einer Ertragsmarge von 79 BP (82 BP in 2008) und einer Profitabilitätsmarge von 26 BP (27 BP in 2008) erwies Belgien sich 2009 dank des Anlage- und Produktmix der dortigen Privatbanken im Vergleich zu vielen der übrigen europäischen Märkte als widerstandsfähiger.

Kundenvertrauen in Banken gesunken

Kundenzufriedenheit und -loyalität haben nachgelassen. Viele vermögende Kunden haben ihre Bank gewechselt oder planen dies. Die trotz positiver Entwicklung auf den Aktienmärkten weiterhin großen Unterschiede bei der Anlageperformance der Banken von 17 Prozentpunkten (zwischen oberem und unterem Quartil) lassen viele Kunden nach Banken schauen, die Kundenvermögen erfolgreicher verwalten. Dies spüren die Kundenberater. Die besten verzeichneten Nettozuflüsse von 17 Mio. EUR, während Berater weniger erfolgreicher Banken mit Nettoabflüssen von 8 Mio. EUR konfrontiert waren.

Der Anteil verwalteter Vermögen sank in Europa auf 22% der AuM in 2009 von 24% in 2008. Aktien wurden dank der positiven Kapitalmarktentwicklung attraktiver, ihr Anteil stieg auf 25% der AuM. 57% der AuM verblieben 2009 in festverzinslichen Anlagen,

Barmitteln und vergleichbaren Anlageformen. Der Anteil alternativer Anlageformen blieb mit 10% auf Vorjahresniveau. Börsennotierte Fonds (ETFs) konnten ihre Anteile von 1% der AuM im Jahr 2008 auf 2% im Jahr 2009 verdoppeln. Das Kreditgeschäft blieb unverändert bei 10% der AuM.

Wachstum durch Professionalisierung

"Für Privatbanken, die ihr Geschäftsmodell konsequent weiterentwickeln und am Kunden ausrichten, ist starkes Wachstum möglich. Künftige Regulierungsmaßnahmen werden darüber hinaus die Attraktivität des Private Banking für Banken erhöhen, weil es einen hohen Beitrag zur Liquidität leistet und nur geringe Kapitalanforderungen stellt", sagt Private-Banking-Experte Hagel. Banken sollten die Transparenz und die Qualität der Kundenberatung weiter verbessern, um eine aktive Vermögensbetreuung attraktiver zu machen. Straffere Strukturen und Verwaltungsabläufe sind notwendig, um Kosten zu sparen und die geringen Ertragsmargen auszugleichen. Neben einer Verbesserung der internen Abläufe wird Outsourcing an Bedeutung gewinnen. Auch im Risikomanagement ist eine zunehmende Professionalisierung nötig. Die Betriebsgröße von Banken gewinnt weiter an Bedeutung. Privatbanken mit unter 5 Mrd. EUR an AuM mussten einen Anstieg der Kostenmarge von 81 BP in 2008 auf 89 BP in 2009 hinnehmen, während die Kostenmarge der größeren Anbieter unverändert bei 60 BP blieb. Kleineren Private-Banking-Anbietern ohne klares Profil wird es schwerfallen, die notwendige Weiterentwicklung alleine erfolgreich zu bewerkstelligen. Daher wird die Konsolidierung der Branche an Fahrt aufnehmen, auch wenn das Geschäft auf absehbare Zeit vergleichsweise fragmentiert bleiben wird.

Grafik 1: Gewinnmarge im deutschen Private Banking bricht ein

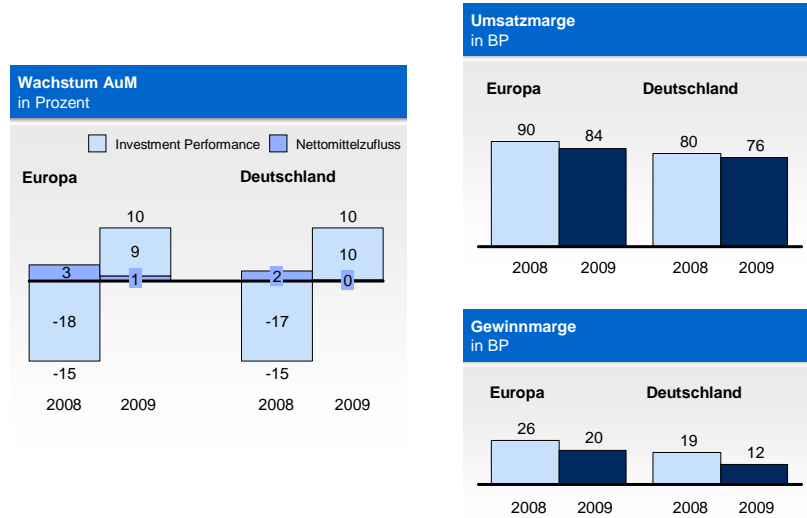
Grafik 2: In Deutschland legen Aktienquote, diskretionäre Mandate und Beratungsmandate leicht zu

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an
Holger Fischer, Telefon: 069 7162-5832,
E-Mail: Holger_Fischer@mckinsey.com

www.mckinsey.de

Grafik 1

Gewinnmarge im deutschen Private Banking bricht ein



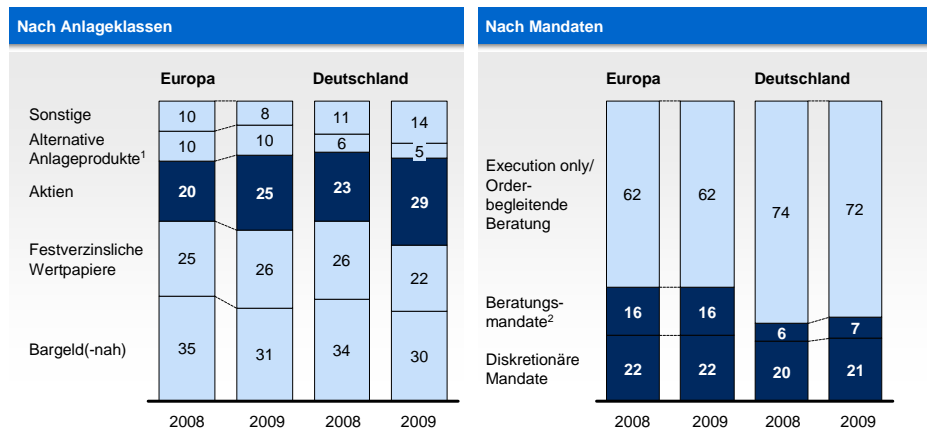
QUELLE: McKinsey Private Banking Survey 2010

© McKinsey & Company

Grafik 2

In Deutschland legen Aktienquote, diskretionäre Mandate und Beratungsmandate leicht zu

Verteilung AuM, in Prozent



¹ Strukturierte Produkte, Hedge Fonds, Rohstoffe, Private Equity und Immobilieninvestments

² Nicht-diskretionäre Mandate mit pauschaler Management- oder Beratungsgebühr; Transaktionen erfolgen nur mit Zustimmung des Kunden

QUELLE: McKinsey Private Banking Survey 2010

© McKinsey & Company