

IFZ/AMP Asset Management Studie 2019

Executive Summary

Der Finanzsektor ist eine starke Säule der Schweizer Wirtschaft. Während die Schweiz als weltweit führender Private Banking Standort bekannt ist, etabliert sich die Asset Management als wichtige Disziplin des Finanzplatzes mit einem differenzierten Leistungsversprechen. In der vorliegenden Studie wird Asset Management definiert als die Produktion und Verwaltung von Anlagelösungen in Form von kollektiven Kapitalanlagen oder individuellen, institutionellen Mandaten. Die Schlüsselrolle der Asset Management Branche besteht darin, die Verbindung zwischen Anlegern, die nach geeigneten Sparlösungen suchen, und dem Finanzierungsbedarf der Realwirtschaft herzustellen. Asset Manager haben die treuhänderische Pflicht, im besten Interesse ihrer Kunden zu handeln und Anlagelösungen anzubieten, die den Bedürfnissen ihrer Kunden entsprechen.

Basierend auf einer Umfrage unter in der Schweiz tätigen Asset Management Firmen gibt die IFZ/AMP Asset Management Studie 2019 einen Überblick über die Grösse und die Diversität der Schweizer Asset Management Branche und erfasst die Fakten, die aktuelle Branchendynamik sowie die wichtigsten Herausforderungen und Chancen für in der Schweiz ansässige Asset Manager. Darüber hinaus wird im Rahmen einer PEST-Analyse das politische, wirtschaftliche, soziale und technologische Umfeld analysiert, um die wichtigsten Entwicklungen für die Branche aufzuzeigen. Integraler Bestandteil dieser Studie ist ein Hub-Ranking, das eine internationale Perspektive einnimmt und die Rahmenbedingungen in der Schweiz mit anderen Asset-Management-Standorten weltweit vergleicht.

Die Schweiz ist ein attraktiver Asset Management Hub und Asset Management ist für die Schweizer Wirtschaft von grosser Bedeutung.

Die Schweiz bietet günstige Bedingungen für Asset Manager. Insbesondere ein stabiles und zuverlässiges politisch-rechtliches Umfeld und ein starkes Bildungssystem mit hoch qualifizierten Arbeitskräften werden als Schlüsselfaktoren für den Erfolg identifiziert. Gemessen an der Marktgrösse belief sich das von Banken, Fondsleitungen, Effekthändlern und von der FINMA beaufsichtigten Asset Managern in der Schweiz verwaltete Gesamtvermögen per Ende 2018 auf CHF 2'161 Mrd., was etwa dem Dreifachen des Schweizer BIP und rund dem Doppelten des Vermögens von Schweizer Pensionskassen entspricht. Unsere Schätzungen zeigen zudem, dass die Asset Management Branche direkt rund 9'900 hochqualifizierte Angestellte beschäftigt (Ein Wachstum von 3% gegenüber dem Vorjahr), wobei zusätzlich rund 45'600 Personen indirekt in der Branche im weiteren Sinne tätig sind.

Regulierung ist wichtig, sie ist aber auch kostspielig.

Die Einhaltung internationaler regulatorischer Standards ist eine Grundvoraussetzung, um Dienstleistungen und Produkte von Schweizer Asset Management Firmen ins Ausland exportieren zu können. Die globalen Märkte bieten ein grosses Potenzial für Schweizer Asset Manager, da für die Vermögenswerte im Ausland ein starkes Wachstum prognostiziert wird. Die in der Schweiz ansässigen Asset Manager müssen in der Lage sein, ihre Produkte und Dienstleistungen aus der Schweiz heraus wettbewerbsfähig im Ausland anbieten zu können. In diesem Zusammenhang bewerten 90 Prozent der befragten Schweizer Asset Management Gesellschaften die Äquivalenz der schweizerischen Gesetzgebung mit internationalen Regulierungsstandards als wichtig oder sehr wichtig für die Exportfähigkeit von Schweizer Asset Management Produkten und Dienstleistungen. Die Ergebnisse der Stimmungsanalyse unter den in der Schweiz ansässigen Asset Manager deuten jedoch darauf hin, dass die Regulierung als die dringendste Herausforderung angesehen wird. In diesem Zusammenhang sind

etwa 70 Prozent der Befragten der Ansicht, dass das Verhältnis zwischen Regulierungskosten und regulatorischem Nutzen unausgewogen ist, und eine Mehrheit der befragten Asset Management Firmen hält die Regulierungskosten für hoch. Die Asset Manager in der Schweiz sehen Potenzial für regulatorische Verbesserungen insbesondere durch die Abschaffung der Stempelsteuer und durch eine Senkung der Verrechnungssteuer.

Produktspezialisierung und nachhaltige Anlagen werden als Chancen für die Schweizer Asset Management Branche gesehen.

Um einen Wettbewerbsvorteil in der Asset Management Branche zu erlangen, ist es wichtig, ein Geschäftsmodell zu wählen, bei dem der Fokus entweder auf Kostenführerschaft (passive Anlagen) oder Produktspezialisierung liegt. Unsere Analyse zeigt, dass Asset Manager mit Sitz in der Schweiz die grössten Chancen in der Produktspezialisierung und bei nachhaltigen Anlagen sehen. Die geringsten Chancen liegen der Umfrage zufolge in passiven Anlagen. Aus strategischer Sicht bedeutet dies, dass die Schweizer Asset Management Firmen als Spezialisten mit klar definierten Kernkompetenzen positioniert sein sollten.

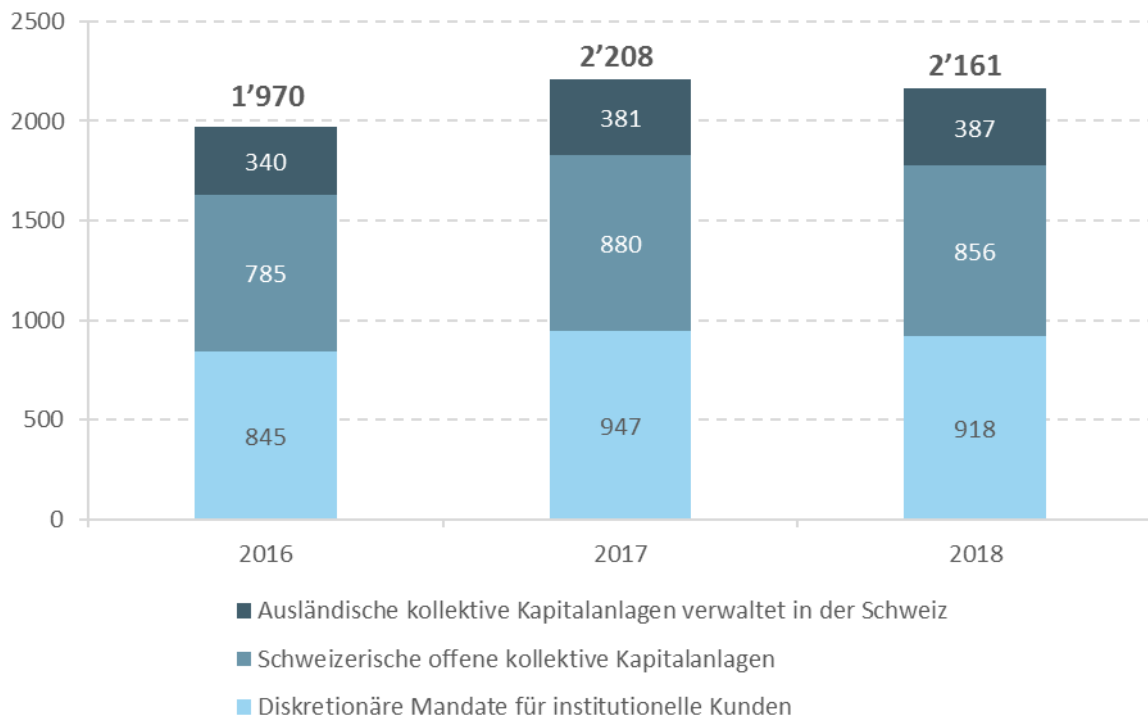
Aktives Management dominiert das Geschäftsmodell und die Asset Allocation der in der Schweiz ansässigen Asset Management Firmen.

Rund 70 Prozent der in der Schweiz verwalteten Vermögen werden aktiv und 30 Prozent passiv verwaltet. Bei den diskretionären Verwaltungsmandaten werden rund zwei Drittel der Vermögenswerte aktiv verwaltet, während bei den kollektiven Kapitalanlagen rund 80 Prozent der verwalteten Vermögen nach einem aktiven Ansatz verwaltet werden. Diese Zahlen bestätigen die Erkenntnis aus der Stimmungsanalyse, dass sich die in der Schweiz ansässigen Asset Manager auf spezialisierte, aktiv verwaltete Produkte konzentrieren, um einen Wettbewerbsvorteil zu erzielen. Zudem sind die Asset Manager in der Schweiz stark in alternativen Anlageklassen engagiert, die grösstenteils aktive Portfoliomanagement-Strategien verfolgen.

Robo-Advisors sind noch kein wichtiger Vertriebskanal für in der Schweiz ansässige Asset Manager.

Robo-Advisors sind ein potenziell interessanter Vertriebskanal für Asset Management Firmen. Trotz der wachsenden Bedeutung der digitalen Vermögensverwaltung hat der Robo-Advisory Markt in der Schweiz jedoch noch nicht an Dynamik gewonnen. Ein grosser Nachteil der Schweizer Robo-Advisors sind die hohen Kosten. Mit einer durchschnittlichen Gesamtgebühr (Pauschale plus Produktkosten) von 0,95 Prozent sind die Schweizer Robo-Advisors deutlich teurer als vergleichbare US-Konkurrenten. Abgesehen von einem allgemein höheren Kostenumfeld im Schweizer Markt, wo sowohl die Pauschalgebühren als auch die Produktkosten doppelt so hoch sind wie in den USA, profitieren die Schweizer Robo-Advisors nicht von den Skaleneffekten, die notwendig sind, um die Gebühren weiter zu senken oder die Profitabilität im Robo-Advisory Markt zu steigern. Robo-Advisors bieten Asset Managern potenziell Zugang zu neuen Technologien und zusätzlichen Vertriebskanälen.

Grafik 1: In der Schweiz verwaltete Vermögen (in Milliarden CHF)



Grafik 2: Chancen für die Schweizer Asset Management Branche

