

Die neue Finanzstudie: Private Banking 2013 - „Das Private-Banking-Geschäft ist heute anspruchsvoller denn je“

**Private Banking galt lange als ein sehr solides Geschäft für traditionsreiche Privatbankiers und große Geschäftsbanken. Dieses Bild ist seit der Finanzmarktkrise getrübt. Regulierung, anspruchsvollere Kunden und wachsender Kostendruck machen den Verwaltern großer Vermögen nicht nur in Deutschland zu schaffen.

**

07.12.2012 - Private Banking galt lange als ein sehr solides Geschäft für traditionsreiche Privatbankiers und große Geschäftsbanken. Dieses Bild ist seit der Finanzmarktkrise getrübt.

Regulierung, anspruchsvollere Kunden und wachsender Kostendruck machen den Verwaltern großer Vermögen nicht nur in Deutschland zu schaffen. Die Finanzkrise macht es notwendig: Die vermögende Kundschaft hinterfragt immer kritischer die Leistungen ihrer Berater.

Als Reaktion auf das schwierige Marktumfeld haben sich die Anlageschwerpunkte der Kundengelder verändert. So sank der Anteil von Aktien in den Portfolios der Privatbanken europaweit von 26 Prozent auf 24 Prozent, in Deutschland von 28 Prozent auf 25 Prozent. Der Anteil an festverzinslichen Wertpapieren sowie Festgeldern erhöhte sich hingegen von 56 Prozent auf 59 Prozent in Europa und von 52 Prozent auf 54 Prozent in Deutschland – ein klares Indiz für den verstärkten Wunsch der Kunden nach Sicherheit und Liquidität.

Gleichzeitig fällt auf, dass die einzelnen Banken sehr unterschiedliche Ergebnisse erzielen. Obgleich das Private Banking Geschäft im Durchschnitt noch immer positive Nettozuflüsse verbuchte, verloren 40 Prozent der Privatbanken im Jahr 2011 Kundengelder. Und der Markt ist weiter in Bewegung.

Nach den Ergebnissen der bbw-Befragung von Finanzdienstleistungsunternehmen, bei der im Oktober/November 2012 insgesamt 112 Kreditinstitute befragt wurden, erwarten die Experten für das Private Banking in den nächsten fünf Jahren deutlich geringere Zuwachsraten als noch vor zwei Jahren. Mit 40 Prozent geht mehr als jeder dritte Befragte von einer Wachstumsrate zwischen 3 und 5 Prozentpunkten aus. 39 Prozent rechnet nur noch mit einem Wachstum von bis zu 3 Prozent pro Jahr für die Private Banking Sparte. Alles in allem erwarten die Experten im Vergleich zum Massenkundengeschäft somit immer noch ein höheres Wachstum für das gehobene Privatkundensegment.

Die wichtigsten Kriterien bei der Vermögensanlage von vermögenden Privatkunden sind nach den Ergebnissen der Befragung die Sicherheit der empfohlenen Anlagestrategien und die individuelle Beratung. 99 Prozent und damit praktisch jeder befragte Experte sieht die Sicherheit der Vermögensanlage der betreuten Kunden als das wichtigste Kriterium an, für die individuelle Beratung liegt der Anteil mit 96 Prozent kaum niedriger. Bei den zukünftigen Themenfeldern setzten die Experten heute deutliche Schwerpunkte.

Im Private Banking werden vor allem individuelles Vermögensmanagement und ganzheitliche Finanzplanung in den nächsten Jahren an Bedeutung zunehmen. Aber auch im Bereich Generationsplanung, Nachfolge und Familienstrategien sehen die Finanzentscheider ein zukünftiges Betätigungsfeld.

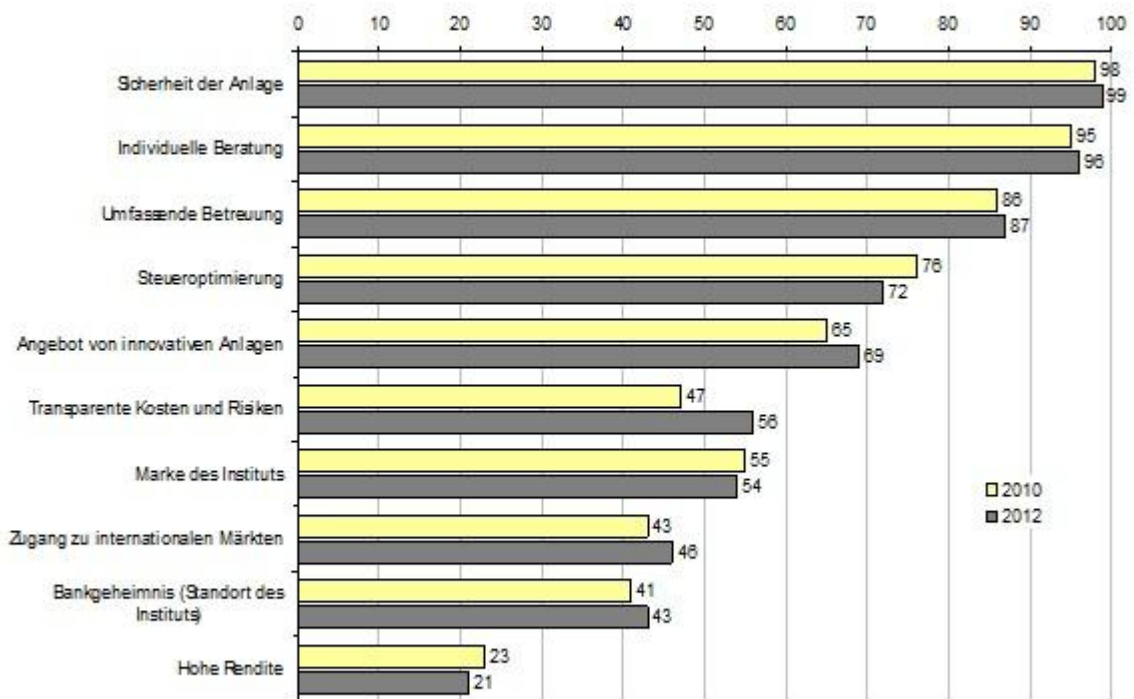
Angesichts eines steigenden Wettbewerbs im Private Banking Segment kommen die Kreditinstitute nicht an einer effektiven Wachstumsstrategie vorbei. Die Experten sehen hier das Allheilmittel in einer Verbesserung der Risikomanagement- und Beratersysteme.

Das Angebots- und Beratungsmodell der Anbieter steht unter Druck. Das ist ein Grund mehr, sich mit den aktuellen Strukturen des Marktes intensiv zu beschäftigen und hieraus die richtigen Schlüsse zu ziehen. Die aktuelle bbw Studie „Private Banking 2013“ liefert hierfür auf über 450 Seiten die notwendigen Informationen.

In der Studie werden folgende Themenfelder bearbeitet.

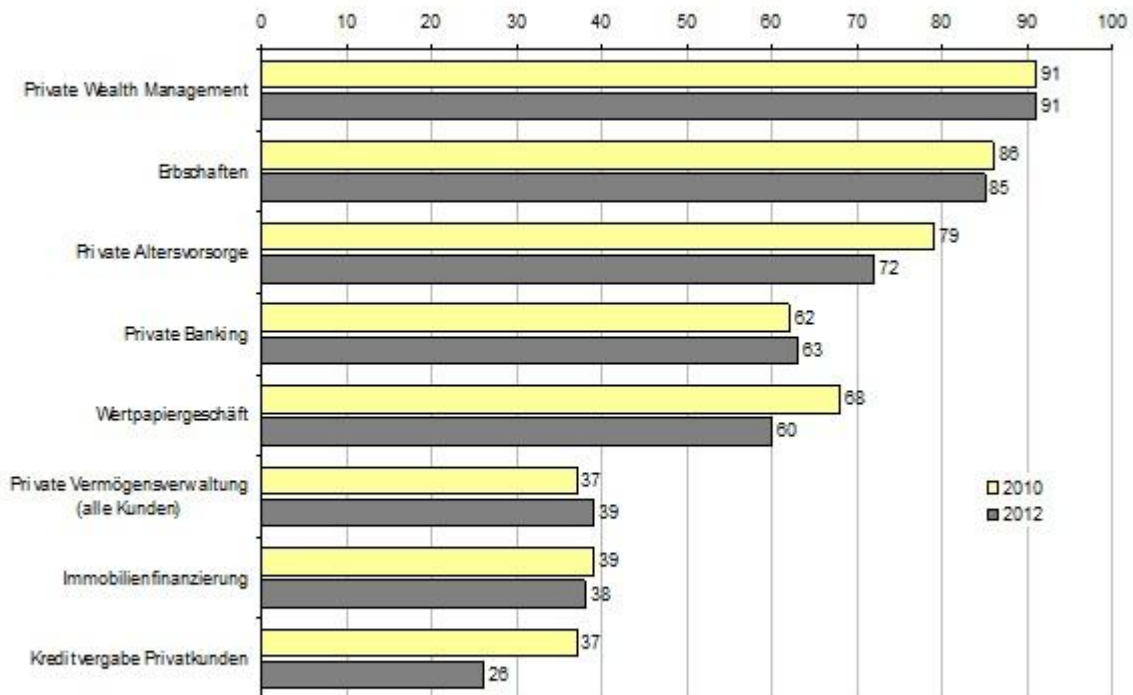
- Wie lässt sich die Gruppe der Vermögenden aktuell charakterisieren?
- Die Darstellung der wichtigsten Anbieter von Private Banking
- Wie lässt sich der Erfolg analysieren?
- Welche Renditen wurden erzielt?
- Wie lassen sich Marktstruktur und Marktentwicklung darstellen?
- Welche Zukunftstendenzen sind zu erwarten?

Abb.1: Kriterien bei Vermögensanlage von Privatkunden – Vergleich 2010/2012 in %



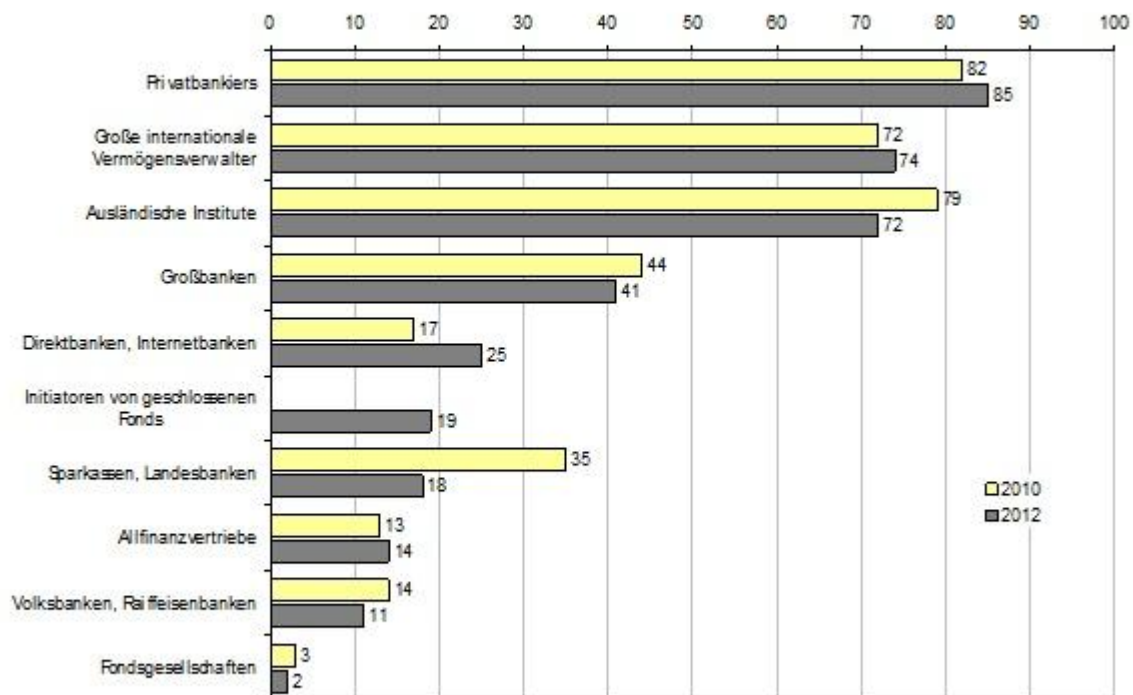
Quelle: bbw Befragung von Finanzdienstleistungsunternehmen in 2010 und 2012 Anteil Befragte

Abb.2: Prognose Wachstumsfelder im Privatkundengeschäft – Vergleich 2010/2012



Quelle: bbw Befragung von Finanzdienstleistungsunternehmen in 2010 und 2012 Anteil Befragte

Abbildung 3: Prognose Marktanteilsgewinner Private Banking – Vergleich 2010/2012



Quelle: bbw Befragung von Finanzdienstleistungsunternehmen 2010 und 2012 Anteil Befragte

Die Studie mit mehr als 450 Seiten kann bei bbw-Marketing, Liebigstraße 23, 41464 Neuss, Fax: 02131 / 2989721, Tel.: 02131 / 2989722, mail: bbwdr.vossen@email.de bestellt werden.

Kontakt:

bbw Marketing Dr. Vossen
 Liebigstrasse 23
 41464 Neuss

Tel.: 02131 / 2989722
 Fax: 02131 / 2989721
 E-mail: vossen@bbwmarketing.de
 Webseite: www.bbwwmarketing.de

