

4. März 2008, 12:14, NZZ Online

«Erträge der Vermögensverwalter nehmen 2008 stark ab»

Ray Soudah geht von 10 bis 15 Übernahme- und Fusionsdeals aus



«Es sind 2008 ein oder zwei wirklich aussergewöhnliche Deals möglich.» (Bild: Reuters)

Übernahmespezialist Ray Soudah schätzt, dass die Vermögensverwalter und Privatbanken in der Schweiz 10 bis 20 Prozent weniger Einnahmen aus dem Kapitalmarkt erzielen werden. Nur wenige Banken werden diesen Ertragsausfall kompensieren. Soudah ist der Meinung, dass die Zahl der neuen Spieler auf dem Schweizer Markt grösser als je zuvor sein wird.

Von Zoé Baches

Ray Soudah ist Gründer und Leiter der europäisch agierenden Millenium Associates, dem führenden unabhängigen Fusionsberatungsunternehmen der Schweiz. Der aus Zypern stammende Soudah gilt als Cassandra der Branche. Denn Soudah, der mit seinen Aussagen natürlich auch sein Geschäft anzukurbeln sucht, legt seit Jahren den Finger auf die wunden Punkte im Geschäft mit den reichen privaten Kunden. Immer wieder kritisiert er das «unlogische Verhalten» vieler Asset Manager, die trotz mangelnden Zukunftsaussichten ihr Geschäft nicht verkaufen.

«Ich bin nicht pessimistisch, im Gegenteil»

Herr Soudah, 2007 konnten fast alle Banken, die im Private Banking tätig sind, höhere Gewinne, mehr Kundenvermögen und mehr Neugeld, bessere Margen und ein besseres Kosten-Ertrags-Verhältnis vorlegen. Waren Sie zu pessimistisch für die Vermögensverwalter in der Schweiz?

Ray Soudah: Nein, ich bin nicht pessimistisch, im Gegenteil, ich bin realistisch. Die Einnahmen der Vermögensverwalter stammen aus zwei Quellen. Aus der Marktbewertung und dem neuen Geschäft. Selbst wenn eine Bank einen guten Zufluss an neuen Geldern von privaten Kunden hatte, die Märkte haben sich massiv verschlechtert.

Was heisst das?

Es wird für einen Grossteil der Asset Manager sehr schwierig werden, für das laufende Jahr 2008 die selben Wachstumsraten bei den Erträgen halten zu

können wie im abgelaufenen exzellenten Jahr 2007. Denn die Erträge der Vermögensverwalter werden 2008 stark abnehmen.

Einnahmen fallen um 10 bis 20 Prozent

Wie viel?

Die Einnahmen der Vermögensverwalter könnten 2008 um 10 bis 20 Prozent tiefer ausfallen als 2007.

Warum dieser Rückgang?

Die Basis der Einnahmen der Vermögensverwalter sind die Bewertungen der bestehenden Kundenportfolios, das heisst der Aktienmarkt. Diese Bewertungen sind in den letzten Wochen und Monaten substantiell gefallen. Die Portfolios der bestehenden Kunden haben bereits gelitten, selbst die Hedge Fonds sind seit Anfang Jahr rückläufig.

Neues Geschäft als einzige Chance

Wie kann der Rückgang kompensiert werden?

Der einzige Weg, um diese Verluste aus den fallenden Aktienmärkte zu ersetzen, ist neues Geschäft. Nur um mit 2007 gleichzuziehen, müssten 10 bis 20 Prozent neues Geschäft generiert werden. Das können die meisten Banken nicht.

Welche Banken sind fähig, dieses neue Geschäft zu generieren?

Wir verfolgen laufend 300 Vermögensverwalter und Privatbanken in der Schweiz. Ich kann Ihnen einige positive Beispiele nennen. Banken wie EFG, Julius Bär und Sarasin sind fähig, die einbrechenden Einnahmen auszugleichen. Der Grund ist, dass sie extrem aggressiv neue Kundenberater und damit neues Geschäft anwerben.

Auch UBP ist auf Ihrer Gewinnerliste.

UBP ist auf dieser Liste, weil sie sich mit ihren substantiellen Anteil von alternativen Produkten von anderen differenziert.

Was ist mit den Grossbanken?

Grossbanken, bei denen das Private-Banking-Geschäft wie bei UBS, Credit Suisse aber auch Merrill Lynch zum Kerngeschäft zählt, können den Einnahmeverlust im 2008 gegenüber 2007 vermutlich ebenfalls ausgleichen, da sie weiterhin mehr Private Banker anstellen und von ihrem globalen Netzwerk profitieren.

80 bis 90 Prozent mit Problemen

Wer sind die Verlierer?

Ich kann hier keine Namen nennen. Aber von den 300 Banken werden etwa

10 bis 20 Prozent den Einnahmeverlust im Jahr 2008 gegenüber 2007 kompensieren können. Die anderen 80 bis 90 Prozent sehen sich grossen Schwierigkeiten gegenüber.

Wie viele Fusionen- und Übernahmetransaktionen (M&A-Deals) für die Schweizer Vermögensverwalter erwarten Sie 2008?

Ich rechne mit 10 bis 15 Deals in der Schweiz.

Was sind das für Deals?

Der Grossteil werden Routinetransaktionen sein. Aber es sind auch ein oder zwei sehr überraschende, wirklich aussergewöhnliche Transaktionen möglich.

Welche?

Lassen Sie sich überraschen. Es wäre etwa in der Dimension, dass Julius Bär gekauft würde. Das ist aber nur ein Beispiel!

Mehr neue Institute kommen in die Schweiz

Welche Bankengruppen werden involviert sein?

Gemischt, es werden Auslandsbanken, aber auch komplette Neuankömmlinge dabei sein.

Was sind Neuankömmlinge?

Institute, die bisher nicht in der Schweiz anwesend waren. Spieler aus Asien, dem Golf aber auch aus Europa. 2008 wird die Zahl der neuen Teilnehmer, die gern im Schweizer Markt präsent wären, viel grösser sein als je zuvor.

5 bis 6 Prozent der Kundenvermögen

Welchen Rat haben Sie für Banken, die 2008 Schwierigkeiten haben, neues Geschäft anzuziehen?

Jede Bank muss sich jetzt überlegen, ob sie wirklich langfristig in diesem Geschäft dabei sein will und kann. Nicht immer sind die Besitzer da rational. Wenn Sie das wollen und die langfristige Unterstützung ihrer Aktionäre oder Besitzer haben, sollen sie aggressiv dem Vorbild der in diesem Geschäft erfolgreichen Institute folgen.

Und wenn nicht?

Dann sollten sie das Geschäft verkaufen. Die Nachfrage ist noch immer gut, die Preise sind noch immer hoch. Für eine qualitativ gute und profitable Bank, deren Geschäft einfach integriert werden kann, werden derzeit 5 bis 6 Prozent der verwalteten Kundenvermögen bezahlt.

Diesen Artikel finden Sie auf NZZ Online unter:

http://www.nzz.ch/nachrichten/wirtschaft/aktuell/ray_soudah_vermoegensverwalter_ma_fusionen_uebernahmen_1.682497.html

Copyright © Neue Zürcher Zeitung AG

Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung oder Wiederveröffentlichung zu gewerblichen oder anderen Zwecken ohne vorherige ausdrückliche Erlaubnis von NZZ Online ist nicht gestattet.
