



Pressemitteilung

Alarmierende Margen-Erosion im Asset Management – Fokus statt Breite verspricht Erfolg

Zürich, 14. März 2019 – Die europäische Asset Management-Industrie muss angesichts sinkender Margen deutlich fokussierter und kosteneffizienter agieren, sofern sie profitabel wachsen will. Wie eine aktuelle Studie der Strategie- und Managementgesellschaft zeb zeigt, steht die Asset Management-Industrie nach Jahrzehnten ungebrochenen Wachstums vor grossen strukturellen Herausforderungen insbesondere in den Bereichen Innovationskraft, Produktgestaltung und Vertriebsmanagement. Analysiert wurden 46 europäische Asset Manager mit starkem Geschäft in Europa, die mit insgesamt 29,3 Billionen Euro rund einen Drittel der global verwalteten institutionellen Vermögen betreuen.

Small is beautiful

Im Detail ergab die Studie, dass neben den spezialisierten Asset Managern, die sich über Themen oder Anlageklassen deutlich von ihren Mitbewerbern differenzieren, insbesondere die im internationalen Kontext kleineren Anbieter, die Teil eines starken, eigenständigen Vertriebsnetzes sind, im Untersuchungszeitraum erfolgreich waren. Am schwächsten entwickelten sich mittelgrosse, sowohl aktive als auch passive Investmentstrategien anbietende Akteure mit einer vergleichsweise hohen Cost-/Income-Ratio und dem niedrigsten Neugeldzufluss, der deutlich unter dem Durchschnitt lag. Vor allem jene Unternehmen, die versuchten, nahezu alle Anlagethemen oder jede Anlageklasse abzudecken und dabei keine signifikanten Skaleneffekte erzielen, zeigten unterdurchschnittliche Ergebnisse. Norman Karrer, zeb-Studienmitautor bestätigt: «Insgesamt erzielten im Berichtszeitraum nur wenige Asset Manager ein profitables Wachstum, also eine Steigerung der Profitabilität bei gleichzeitiger Gewinnung von Neukunden. Die Top-Liga der Asset Manager zeichnet sich vor allem durch ein überdurchschnittliches Wachstum, eine überdurchschnittliche Profitabilität und ein sinkendes Aufwand- und Ertragsverhältnis aus.»

Mythen im Asset Management

Angesichts der im Vergleich zum institutionellen Geschäft höheren Gebührenstruktur wird häufig angenommen, dass die Ausweitung des Retail-Geschäfts per se zu einem profitableren Geschäftsmodell führt. Dies konnte in der Studie nicht bestätigt werden, da kein signifikanter Zusammenhang zwischen dem Anteil des Retailgeschäfts am gesamten verwalteten Vermögen eines Anbieters und seiner Gewinnmarge zu erkennen war. Auch eine signifikante Korrelation zwischen dem Anteil höherpreisiger, nicht traditioneller Anlagestrategien an der Vermögensbasis eines Asset Managers und seinen Gewinnmargen war nicht nachzuweisen.



Margen stehen unter Druck

Die absoluten Kosten der Asset Manager sind in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen. Das Kostenproblem der Branche wurde aber weitestgehend durch die im Untersuchungszeitraum stark gestiegenen Aktien- und Rentenmärkte verdeckt mit der Folge, dass die Kostenmargen weitestgehend konstant blieben. Ein signifikanter Rückgang der Assets wie in 2018 und in der Studie durchgeführte Simulationen mit differenzierten Annahmen über das Marktwachstum machen die Anfälligkeit der Asset Manager deutlich. Demgegenüber sind in derselben Zeit die Preise der Asset-Management-Produkte über fast alle Anlageklassen sowohl im Retail- als auch im institutionellen Geschäft gesunken. Die Gründe dafür liegen auf der Hand und werden nach Ansicht der Studienautoren den Preisdruck auch weiter verstärken: neben dem andauernden Niedrigzinsumfeld vor allem unterdurchschnittliche Leistungen aktiver Manager, höhere Kostentransparenz, beispielsweise durch Einführung von MiFID II und ein zunehmender Wettbewerbsdruck, getrieben vor allem durch kostengünstige passive Investment-Strategien.

Es lohnt sich passiv zu sein

Die Verschiebung vom aktiven zum passiven Asset Management hat sich in den letzten Jahren weiter akzentuiert. Insbesondere das starke Wachstum der ETFs zeigt, wie attraktiv passive Strategien inzwischen für Anleger geworden sind. Während passive Investments inzwischen nahezu kostenlosen Zugang zur Marktperformance bieten, weisen aktive Strategien oft hohe Produktgebühren auf und zeigen in der Breite eine unterdurchschnittliche Performance. Dies verschafft passiven Strategien einen Wettbewerbsvorteil und wird weiterhin einen hohen Druck auf die Gebühren für aktive Produkte ausüben. «Viele Anbieter bieten inzwischen passive Strategien an und werden am Wachstum dieser Strategien überproportional partizipieren, sofern sie in der Lage sind, diese kostengünstig zu produzieren», kommentiert Carsten Wittrock von zeb.

Detaillierte Informationen zur zeb Asset-Management-Studie 2019 können unter www.zeb.ch angefordert werden.



zeb

zeb wurde 1992 gegründet und zählt zu den führenden Strategie- und Managementberatungen für Financial Services in Europa. An 18 Standorten sind international 1.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für die Unternehmensgruppe tätig. In Deutschland unterhält zeb Büros in Frankfurt, Berlin, Hamburg, München und Münster (Hauptsitz). Internationale Standorte befinden sich in Amsterdam, Kiew, Kopenhagen, London, Luxemburg, Mailand, Moskau, New York City, Oslo, Stockholm, Warschau, Wien und Zürich. Zu den Kunden gehören europäische Groß- und Privatbanken, Regionalbanken sowie Versicherungen. Bereits mehrfach wurde zeb in Branchenrankings als „Bester Berater“ der Finanzbranche klassifiziert und ausgezeichnet.

Ansprechpartner:

Norman Karrer

Managing Partner, zeb Zürich

Phone +41 (44) 560 97 00

E-Mail norman.karrer@zeb.ch