

## Presseinformation

### Private Banking Studie Österreich 2020

## Das verwaltete Vermögen steigt, der Wettbewerb ebenso

- **9,6% Wachstum bei Assets under Management jährlich**
- **Jährlicher Ergebnismrückgang seit 2015 rund 7,1%**
- **Hoher Preisdruck erfordert neue Strategien**
- **Kaum Corona-Auswirkungen auf Gewinne**

*Wien, 12. Jänner 2021* – Auf den ersten Blick präsentiert sich der Private-Banking-Markt in Österreich solide: Auf rund 120 bis 180 Mrd. Euro Assets under Management wird der Markt geschätzt. Vor allem rund um die Landeshauptstädte und den Großraum Wien konzentrieren sich Kunden mit großen Vermögenswerten. Das verwaltete Vermögen steigt kontinuierlich. Ebenso wie der Wettbewerbsdruck: Neben Großbanken und deren Töchtern (35 – 40 % Marktanteil), kämpfen eigenständige Privatbanken (25 – 30%), ausländische Privatbanken (10 – 15%), regional agierende Institute (10 – 15%) und unabhängige Vermögensverwalter (2 – 5%) um Marktanteile. Und nicht zuletzt liegt auch das Kostenwachstum stetig über der Inflationsrate. Eine aktuelle Studie<sup>1)</sup> von zeb consulting zeigt Entwicklung und Herausforderung des österreichischen Private Banking Markts.

**Steigende Assets und sinkende Margen.** In den vergangenen fünf Jahren legten die Assets under Management (AuM) bei den untersuchten Instituten jährlich um 9,6 Prozent zu. Die durchschnittliche Gewinnmarge ist im selben Zeitraum von 14 auf 8 Basispunkte gesunken. „Die Ergebnisse der Studie zeigen eine Ertragsschwäche, Kostenprobleme sowie eine starke Abhängigkeit der Banken in Österreich vom AuM-Wachstum. Dazu herrscht ein Preiskampf, der unter dem Strich die gesamte Branche schwächt“, subsummiert Michaela Schneider, Geschäftsführende Partnerin der Strategieberatung zeb in Österreich.

**Klare Positionierung gefragt.** Grundsätzlich bietet der Private Banking Markt in Österreich spannende Chancen: Die Anzahl der Kunden steigt in allen Segmenten<sup>2)</sup>. Und auch bei Bestandskunden ergeben sich verschiedene Ansatzpunkte zur Optimierung der Gewinnmarge. Positionierungsmöglichkeiten bieten der vermehrte Fokus auf die nächste Kundengeneration, ein klares Bekenntnis zum Thema Nachhaltigkeit und „ESG-Investments“. Und schließlich ist der Einsatz einer intelligenten Pricing-Strategie, abseits der stark vorherrschenden Sonderkonditionen sinnvoll.

**Nachhaltigkeit und Pricing.** In einer nachhaltigen Ausrichtung liegt für Private-Banking-Anbieter eine Chance, zu wachsen und sich Alleinstellungsmerkmale zu erarbeiten. Das Volumen nachhaltiger Fonds steigt im EU-Schnitt um 12 Prozent p. a.. Zu den Käufern nachhaltiger Geldanlagen zählen sowohl professionelle Anleger als auch Privatkunden. Laut Studienergebnis ein gewichtiger Grund, warum Anleger (noch) keine ESG-Anlagen besitzen, ist mangelnde Kenntnis vom Begriff bzw. zu wenig Wissen über solche Investments.

Hinsichtlich Preissetzung empfehlen die Experten der Strategieberatung die Einführung eines Preiscontrollings. „Private Banking Anbieter können ihre derzeit niedrigen Gewinnmargen steigern, wenn sie von Sonderkonditionen zu klaren Zielpreisen übergehen“, empfiehlt Michaela Schneider. Derzeit gewähren laut Studie 50% der PB-Anbieter mehr als der Hälfte ihrer Kunden Sonderkonditionen. Aber nur rund ein Viertel der PB-Anbieter analysiert Sonderkonditionen und Rentabilität regelmäßig und systematisch. Durch die Implementierung eines Reportingtools erhalten Banken einen Überblick über Sonderkonditionen, Preisgestaltung und Profitabilität sowie entsprechende Analysen zur Steuerung der Berater. „Dort, wo der Kunde einen echten Mehrwert bekommt, lassen sich die Preise auch anheben“, weiß Alexander Leuteritz, zeb Manager aus Erfahrung.



**Gewinn unbeeinflusst von Corona.** COVID-19 hat kaum Auswirkungen auf Gewinne im Private-Banking-Markt, ein entsprechender Einbruch ist nicht erkennbar. Aber die Pandemie bewirkt eine spürbare Veränderung der Organisationsstrukturen und der Themen. „Zum einen wird die Nutzung digitaler Instrumente forciert. Zum anderen wollen Kunden mehr Sicherheit, mehr nachhaltige Sicherheit“, unterstreicht Alexander Leuteritz, „und zwar sowohl bei Investitionsentscheidungen als auch hinsichtlich der Erbe- und Nachfolgeregelungen.“

**Türe öffnen für nächste Kundengeneration.** Der Beziehungsaufbau zur Erbengeneration ist Basis für einen erfolgreichen Vermögensübergang. „Die Krise ist ein Anlass für Kundenberater, auf potenzielle Vermögensnachfolger zuzugehen, diese für sich zu gewinnen und deren Anforderungen in den verschiedenen Lebenszyklen zu erfüllen“, schildert Leuteritz.

#### 1) Hintergrund zur Studie:

Zum zweiten Mal hat zeb den österreichischen Private Banking (PB)-Markt explizit untersucht. Die quantitative Grundlage dieser Studie bilden Daten von acht PB-Instituten aus Österreich mit einem verwalteten Vermögen (AuM) von rund 94 Milliarden Euro, was einer Marktabdeckung zwischen 50 – 80 Prozent entspricht. Der Fokus lag auf PB-Anbietern mit Firmensitz in Österreich.

Privat Banking Gesamtmarkt Österreich: 120 – 180 Mrd. EUR Assets under Management (exkl. Immobilien und Beteiligungen)

#### 2) Kundensegmente:

Wealth-Management-Kunden:	Liquides Vermögen > 3.000 TEUR
Private-Banking-Kunden:	Liquides Vermögen 500 bis < 3.000 TEUR
Affluent-Kunden:	Liquides Vermögen 300 bis < 500 TEUR
Retailbanking-Kunden:	Liquides Vermögen < 300 TEUR

#### Kontakt für weitergehende Informationen:

##### zeb:

Dr. Michaela Schneider

T: +43-1-5226370711; E: [mschneider@zeb.at](mailto:mschneider@zeb.at)

[www.zeb.at](http://www.zeb.at)

##### communication matters:

Thomas Schweinberger, MA

T: +43-699-18336900; E: [schweinberger@comma.at](mailto:schweinberger@comma.at)

#### Über zeb:

zeb ist die führende Strategie- und Managementberatung im Bereich Financial Services. Das Unternehmen wurde 1992 in Münster/D gegründet und entwickelte sich schnell zu einer Beratung für Finanzdienstleistungsunternehmen, die gleichermaßen hohen Wert auf Qualität der Konzeption wie praktische Begleitung der Umsetzung legen. Unternehmensweit über 1.000 Mitarbeiter an Standorten in Deutschland, Dänemark, Großbritannien, Italien, Luxemburg, den Niederlanden, Norwegen, Österreich, Polen, Russland, Schweden, der Schweiz und der Ukraine betreuen Kunden – Banken und Versicherungen – über die gesamte Wertschöpfungskette.

## Private Banking umfasst in Österreich auch Affluent-Segment – starkes Wachstumspotenzial künftig insb. bei Private-Banking-Kunden

Private Banking Österreich 2020 – Markt in Zahlen

vor Corona

	Liquides Vermögen	Anzahl Haushalte	Anteil am PK-Markt <sup>2)</sup>	CAGR 2017–2022
<b>Wealth-Management-Kunden</b> 	 ≥ 3.000 TEUR	 ≈ 8.200	 0,2%	 1 bis 3% →
<b>Private-Banking-Kunden</b>	500 bis < 3.000 TEUR	≈ 70.200	1,8%	4 bis 6% ↗
<b>Affluent-Kunden</b>	300 bis < 500 TEUR	≈ 88.400	2,2%	1 bis 3% →
<b>Retailbanking-Kunden</b>	< 300 TEUR	≈ 3.848.000	95,8%	0 bis 1% →

1) Basierend auf zeb-Expertise, Definition Private Banking variiert stark je nach Institut und regionalen Gegebenheiten; 2) Anteil an Haushalten im Privatkundenmarkt Österreich  
 Quelle: zeb.research