

ÜBERNAHMEN

Banken stehen vor Spielzug



Montage: Handelszeitung

Die Schweizer Vermögensverwalter sind unter Druck, nicht alle halten stand. Welche Player jetzt zugreifen könnten, und welche Banken zu Zielen werden.

Gesprochen wird viel davon, bis jetzt ist die grosse Übernahmewelle im Private Banking aber noch nicht richtig in Schwung gekommen. Käufer und Verkäufer verharren an der Seitenlinie. Sie führen zwar viele Gespräche über mögliche Deals, doch am Ende scheitert es noch meist an den unterschiedlichen Preisvorstellungen. Die Preise für Übernahmen sind deutlich gesunken, wegen der Krise und des Drucks auf das Bankgeheimnis. Heute werden nicht mehr 4 bis 6% der verwalteten Vermögen bezahlt, sondern nur noch rund 1 bis 2%.

Auch wenn das Schweizer Offshore-Banking in den letzten Monaten stark unter Beschuss geraten ist: Der Druck ist noch nicht gross genug. «Käufer und Verkäufer warten ab, bis die neue steuerliche Grosswetterlage bekannt ist», sagt Daniel Senn, Mitglied der Geschäftsleitung der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft KPMG.

VERKAUF VON AUSLANDSBANKEN

So könnten sie aber die besten Chancen verpassen. «Wenn plötzlich alle Übernahmen tätigen wollen, steigen die Preise. Vielleicht ist es dann zu spät, sich einen Vorteil zu verschaffen», sagt Teodoro Cocca, Professor für Asset Management an der Johannes Kepler Universität in Linz. Bereits heute stehen in der Schweiz einige Banken zum Verkauf. Laut einer Studie von PricewaterhouseCoopers (PWC) dürften die Übernahmeaktivitäten in den nächsten Monaten weiter anziehen. Als Käufer gelten vor allem finanzstarke, mittelgrosse Banken wie etwa Julius Bär. Übernahmobjekte sind kleine Schweizer Institute sowie Präsenzen von ausländischen Banken (siehe Box).

«Es handelt sich vor allem um kleine Auslandsbanken, die unabhängig vom Mutterhaus operieren und deshalb höhere Kosten tragen müssen», sagt Martin Maurer, Geschäftsführer des Verbands der Auslandsbanken in der Schweiz. Ausschlaggebend kann aber auch sein, wenn das Mutterhaus dem Private-Banking-Geschäft plötzlich keine Bedeutung mehr beimisst oder die Reputationsrisiken im Vergleich zum Ertrag als zu hoch einschätzt. Während sich die europäischen Banken teilweise von ihren Schweizer Töchtern trennen, wollen derzeit vor allem Banken aus Schwellenländern im Schweizer Private Banking Fuss fassen und erwägen auch Zukäufe. «In der Praxis entscheiden sie sich dann aber vielfach doch dafür, den Markt mit einer Bankneugründung zu erschliessen», sagt Matthias Memminger, Partner bei PwC. Konkrete Pläne haben vor allem Banken und Investoren aus dem Mittleren Osten und Asien. Interesse zeigten aber auch europäische Investorengruppen und ultrareiche Familien, wobei sich dieser Trend mit der Euro-Krise noch verstärkt habe.

EIN FÜNFTEL WENIGER BANKEN

Auf die Bank of China oder den brasilianischen Banco Itaú werden sicher weitere ausländische Player folgen. Dennoch wird insgesamt die Zahl der Banken in der Schweiz deutlich sinken. «In den nächsten fünf Jahren werden rund ein Fünftel der Vermögensverwalter in der Schweiz ihre Selbständigkeit verlieren», sagt Ray Soudah, Gründer der M&A-Beratungsfirma Millenium Associates.

Die Bereinigung in der Schweizer Privatbankenlandschaft wird vom steigenden Margendruck getrieben, von den hohen Regulierungskosten und den verschlechterten Wachstumsperspektiven für kleine Banken ohne internationale Ausrichtung. Hinzu kommt, dass sich einige zu lange auf den Zufluss von un versteuerten Vermögen verlassen haben. Dies könnte früher oder später in eine strategische Falle münden.