

SCHWEIZER PRIVATE BANKING

# Liebesbezeugung an das eigene Fondsgeschäft



**D**er Fonds-Gigant BlackRock, die unangefochtene globale Nummer eins im Asset-Management-Geschäft (vgl. S. 10 ff.), betreut die Schweiz mit nur gut 20 Mitarbeitern, die grösstenteils mit Vertrieb beschäftigt sind. Dabei gehört das Land wegen der hier verwalteten ausländischen Privatvermögen zu den ganz grossen Absatzmärkten für Anlageprodukte weltweit. Allerdings ist BlackRock im Ausbau begriffen.

Das ist symptomatisch für den Umbruch, der derzeit in dem Segment stattfindet. Noch sind die UBS und die Credit Suisse im einheimischen Fondsgeschäft die Platzhirsche (vgl. Tabelle) – eine Position, die sie vor der Jahrtausendwende erreicht hatten, indem sie die Gelder ihrer Privatkunden in die eigenen Fonds kanalisierten. Darum waren UBS und CS traditionell in den internationalen Fondsratings wie Lipper, Morningstar, Feri oder S&P schlecht vertreten: Erstens war einst der durch die Fondsratings erzielte Werbe-Effekt für die Grossbanken wenig relevant, und zweitens führte die etwas allzu einfache Vertriebsstrategie nicht immer zu Anreizen, Anlagerenditen zu generieren, die in unabhängigen Vergleichen brilliert hätten.

Die UBS hält bis heute an ihrem Asset-Management-Bereich fest. Dessen Qualität bezeichnet sie als bereits gut,

will sie aber dennoch weiter verbessern. Die Credit Suisse indessen ist vor fast einem Jahr angelsächsischen Vorbildern gefolgt und hat ihr internationales Fondsgeschäft, die britische Aberdeen Asset Management, verkauft. Allerdings behielt sie den Schweizer Teil des Geschäfts (vgl. SB 12/09).

## **Die Folgen der wilden Neunziger**

Die alte Strategie der Schweizer Grossbanken, die bis heute nachwirkt, muss im Kontext der wilden späten Neunzigerjahre gesehen werden. Die Börsen boomten und das diversifizierte Aktienanlegen wurde bei Privatkunden zum Allgemeingut. Im Ausland wie in der Schweiz überboten sich Finanzinstitute in der Lancierung eigener Fondspaletten, welche das Angebot meist angelsächsischer unabhängiger Fondsanbieter (z.B. Fidelity) konkurrenzten. Diese versuchten selber auch, die Welt zu erobern – durch eine Internationalisierung ihres Angebots und ihres Vertriebs.

In der Schweiz hatten auch die besten ausländischen Fondsanbieter als «fremde Angreifer» auf den gut besetzten Markt jahrelang Mühe, richtig ins Geschäft zu kommen. Verschiedene Schweizer Privat- und Universalbanken hofften insgeheim, trotz geringerer finanzieller Potenz, das zwar nur beschränkt kundenfreundliche, aber mar-

genstarke Modell der Grossbanken einfach kopieren zu können. Dies führte in der Summe zu einem Wildwuchs an in der Schweiz zugelassenen Anlagefonds,

