
1 MANAGEMENT SUMMARY



Volumenwachstum durch Akquise neuer Kundenberater

Die Schweizer uVV blicken auf ein erfolgreiches Jahr zurück. 58% der uVV konnten ein zweistelliges Net New Money-Wachstum verzeichnen. Ein wesentlicher Treiber war die Gewinnung neuer Kundenberater. 78% der Studienteilnehmer haben ihre Beraterkapazitäten ausgebaut. Allerdings konnten die im uVV-Industrieradar 2023/2024 formulierten personellen Wachstumsziele nicht erreicht werden.



Wachstumsambitionen im Reality Check

uVV sehen sich mit ihren Geschäftsmodellen gegenüber traditionellen Banken überlegen positioniert. Gemäss Selbsteinschätzung gehen 71% der uVV davon aus, dass der Marktanteil ihrer Branche am Vermögensverwaltungsmarkt steigt. Wachstum soll primär auf Kosten mittelgrosser Privatbanken gelingen. Beim geplanten Ausbau der Personalkapazitäten wird jedoch ein deutlicher Bremseffekt sichtbar. Auf Sicht von 12 Monaten rechnen 45% der uVV mit unverändertem Personalbestand. Persönliche Netzwerke stossen bei der Personalaquise zunehmend an Grenzen und neue Strategien zur Identifikation und Akquisition neuer Mitarbeitender greifen noch nicht.



uVV & Crypto – « It's complicated »

Die Stimmung unter den uVV gegenüber der Asset-Klasse «Crypto» ist negativ. 86% der uVV sprechen die Relevanz dieser Asset-Klasse für 95% ihrer Kunden ab. Die Gründe dafür sind die Einschätzung der Risikotoleranz der Kunden und die hohe Volatilität. Aussagen zu fehlendem inneren Wert von Crypto-Assets, mangelnden Research Fähigkeiten und der generelle Eindruck von betrügerischen Absichten zeichnen jedoch auch ein Bild von emotionaler und inhaltlicher Distanz der uVV zu dieser Asset-Klasse. Immerhin 16% der uVV planen, ein Crypto-Angebot für ihre Kunden zu lancieren.



Digitalisierung bleibt grosse Herausforderung – Fehlende interne IT- und Technologie-Kompetenz als Irrweg

45% aller uVV und 81% der uVV mit weniger als 500 Mio. CHF AuM verfügen weiterhin über kein Portfolio Management-System oder setzen auf Eigenentwicklungen. Hohe Kosten und fehlende modulare Angebote seitens der PMS-Anbieter, aber auch eine befürchtete organisatorische Überforderung der uVV gelten als wesentliche Hindernisse. Zudem limitieren fehlende interne IT- und Technologie-Kompetenzen vor allem grosse uVV, die Potenziale der Digitalisierung insb. durch den Einsatz von AI-Tools auszuschöpfen.

