

Schlüsselerkenntnisse _____ **6**

- 82 % der Schweizer uVV erwarten für 2024 ein Net New Money-Wachstum
- 85 % der grossen uVV müssen in den nächsten 3–5 Jahren Nachfolgefragen lösen
- >1 000 neue Kundenberater für Wachstumsambitionen benötigt
- 54 % geben hohe Servicequalität als wesentlichen Differenzierungsfaktor an
- 41 % der Schweizer uVV betreuen >10 Kundendomizile
- Prozessautomatisierung, Effizienz und Konsolidierung Depotbankenbeziehungen als wichtigste Prioritäten der Weiterentwicklung des Betriebsmodells

Methodik und Zielsetzung _____ **8**

Retrospektive _____ **10**

Branche mit Volumens- und Profitabilitätswachstum in den letzten drei Jahren;
Aufbau neuer Mitarbeitender nicht nur in Kontroll- und Support Funktionen

Erwartungen Marktanteilsentwicklung 2025 _____ **12**

Ausblick: Positive Markterwartungen seitens der uVV – Marktanteilsgewinne
insb. auf Kosten grosser und mittlerer Privatbanken erwartet

Differenzierung und Wachstumshebel _____ **15**

Geschäftsmodelle der uVV bisher in der Breite ziemlich unbeweglich
und Strategie-Agenda nicht oder nur rudimentär entwickelt

Nachfolge _____ **17**

Nachfolgefragen auf Ebene der Eigentümer und Kundenberater.
Mehrheitlich haben die uVV diese Herausforderung adressiert,
allerdings hat sich knapp ein Drittel dazu noch keine Meinung gebildet.

Weiterentwicklung der Betriebsmodelle _____ **19**

Aufbau von Digitalisierungskompetenz, Automatisierung
und grundsätzliche Effizienzsteigerungen dominieren

Fazit _____ **21**

Über die Autoren _____ **22**