

# Persbericht

**DATUM:** 22 Juni 2005

**CONTACT:** Luc Discry, Partner PricewaterhouseCoopers,  
Financial Services Leader  
Tel.: 03 259 3334  
E-mail: [luc.discry@pwc.be](mailto:luc.discry@pwc.be)

Wilfried D'haese, Partner PricewaterhouseCoopers Tax Consultants  
Tel: 03 259 3102  
E-mail: [wilfried.dhaese@pwc.be](mailto:wilfried.dhaese@pwc.be)

**OF:** Marianne Dewandeleer, Marketing & Communications PricewaterhouseCoopers  
Tel.: 02 710 9357  
E-mail: [marianne.dewandeleer@pwc.be](mailto:marianne.dewandeleer@pwc.be)

## **PRIVATE-BANKINGSECTOR BEREIDT ZICH VOOR, WANT GAAT STEVIG DOOR ELKAAR GESCHUD WORDEN**

De private-bankingsector is zich aan het klaarmaken voor een ingrijpende transformatie, met name een voortgezette marktconsolidatie in de eerstkomende jaren. Er zijn aanwijzingen dat momenteel een belangrijk percentage van de internationale banken rond de private banken cirkelt met overname-intenties. Dat blijkt uit de 'Global Private Banking/Wealth Management Survey' van 2005 die PricewaterhouseCoopers enkele dagen geleden heeft uitgebracht.

De overlevingsstrijd in de gefragmenteerde sector van het vermogensbeheer zal ook worden aangevuurd door nationale/lokale banken die een schaalvergroting nastreven maar dan met minder kosten door ofwel ultraperformante teams van concurrenten af te snoepen ofwel joint ventures tot stand te brengen. Als gevolg daarvan zou een aantal spelers in de middenklasse wel eens genoodzaakt kunnen zijn om de markt te verlaten.

Luc Discry, Financial Services Leader bij PricewaterhouseCoopers, vertelt:

“Wij denken dat er op de markt een belangrijke herpositionering aan zit te komen. Meer en meer zal de grootte van belang zijn, aangezien internationale banken op overnamejacht gaan en lokale/nationale banken tot schaalvergroting proberen te komen via minder dure groeistrategieën. Onze analyse toont aan dat de grote vermogensbeheerders stilaan voordeel beginnen te halen uit schaalvergroting in termen van zowel winstgevendheid als vermogensgroei. Maar de echte strijd wordt momenteel uitgevochten op het terrein, nu banken elkaar bekampen voor een grotere hap uit de groeiende koek van superrijke cliënten.”

Sinds de eerste editie in 1993 belicht de 'Global Private Banking/Wealth Management Survey' van PricewaterhouseCoopers de voornaamste tendensen op de wereldmarkt en analyseert die; daarnaast onderzoekt ze de verschillende manieren waarop deelnemers diensten leveren aan particulieren die over een aanzienlijk eigen vermogen beschikken. Met de deelname van 130 vermogensbeheerders en vermogensbeheermaatschappijen, een recordaantal, bestrijkt de survey van 2005 Europa, Noord-Amerika, Azië, Zuid-Amerika, het Midden-Oosten en een aantal offshorecentra.

De 'Wealth Pyramid' van PricewaterhouseCoopers toont dit jaar aan dat alle lagen van vermogende cliëntengroepen, van de welstellenden met een totaal vermogen van USD 100.000 tot USD 500.000, tot de topklasse van particulieren met een ultragroot eigen vermogen van meer dan USD 50 miljoen aan activa, hun persoonlijk vermogen hebben zien toenemen. Respondenten hebben aangegeven dat particulieren met een ultragroot eigen vermogen (meer dan USD 50 miljoen aan activa) een gemiddelde van 19% van fondsen onder beheer vertegenwoordigen, tegenover 11% twee jaar geleden. Particulieren met een heel groot eigen vermogen (activa van USD 5 miljoen tot USD 50 miljoen) vertegenwoordigen nu een gemiddelde van 30% van fondsen onder beheer, tegenover 26% in 2003.

De concurrentie voor een aandeel van de beleggingsportefeuille van die kerncliëntengroepen is fel – ongeveer 64% van de deelnemers verwacht meer dan 40% van de activa van hun cliënten in handen te hebben tegen 2008; nu is dat 45%. De Europese en Aziatische deelnemers verwachten de grootste toename over de periode van drie jaar. Dit komt duidelijk ten goede aan vermogensbeheerders die een inkomstenstijging zullen realiseren met slechts een marginale toename van de kosten.

Wilfried D'haese, Partner Tax Consultants bij PricewaterhouseCoopers, licht toe:

“Vermogensbeheerders staan klaar om enkele jaren concurrentie te voeren in hun streven naar een groter marktaandeel. Niet alle private banken zullen erin slagen beter te doen dan de markt, dwz cliënten naar zich toe halen en aan zich binden. Twee factoren die meer en meer het verschil zullen maken, zijn het verstrekken van een veelomvattende, geïntegreerde vermogensbeheerplanning en beleggingsrendement. Fiscale planning blijft een van de kernpunten van het vermogensbeheeraanbod en wordt stilaan een noodzakelijke, kritieke stuwende kracht voor onshore- en offshoreproducten. Vermogensbeheerders zullen ervoor moeten zorgen dat hun adviseurs het fijne weten van zowel nationale en internationale fiscaliteit; volgens de resultaten van onze survey is die kennis momenteel verrassend beperkt.”

Maar terwijl organisaties hebben aangegeven dat de inkomstentoe name bevredigend zal zijn, komen de marges stilaan onder druk te staan. Voor de komende drie jaar ziet 32% van de deelnemers de marges afnemen; daartegenover verwacht 18% dat ze zullen toenemen en denkt 47% dat ze op hetzelfde peil zullen blijven. Dit staat tegenover 28% deelnemers die vandaag de dag afnemende marges ervaren, 25% die erin slagen de marges te doen toenemen, en 46% die ze onaangeroerd laten. De toenemende druk op de marges stemt overeen met antwoorden elders in de survey volgens welke de kostenbeheersing belangrijk zal zijn, maar dat de kosten van personeel en reglementering/compliance nog gaan stijgen. In termen van winstgevendheid zijn leningen, discretionair-vermogensbeheer, eigen collectieve-beleggingsfondsen, afdekkingsfondsen ('single strategy' en 'funds of funds'), private equity en derivaten/gestructureerde producten de meest winstgevende producten. Dit verklaart deels waarom men zo terughoudend is om te evolueren in de richting van een 'open architectuur' op gebieden als discretionair-vermogensbeheer en collectieve-beleggingsfondsen, evenals waarom alternatieve beleggingen kernproducten geworden zijn.

Een belangrijk aantal van de ondervraagde CEO's identificeerde het distributeursmodel als ofwel een primaire focus ofwel een secundaire focus voor hun strategische richting – bijna 80% in Europa, 50% in Noord- en Zuid-Amerika, en 77% in Azië. Vele focussen zich momenteel ook op het producent-zijn, waarbij ze aangeven dat ze duidelijke strategische keuzes moeten maken om op de markt efficiënt te concurreren en differentiëren.

Luc Discry besluit als volgt:

“Een open architectuur is nog altijd een façade voor de meeste vermogensbeheerders en bestaat in werkelijkheid alleen in de marge. Veel vermogensbeheerders maken nog altijd ofwel zelf ofwel via hun moedermaatschappij producten aan. Daaruit blijkt dat - althans voorlopig - een 'open architectuur' eerder een mythe dan werkelijkheid is, vooral in kleine tot middelgrote

organisaties. Van bankieringsdiensten tot gespecialiseerde adviseringsdiensten voor vermogensbeheer, banken bieden momenteel hoofdzakelijk producten van eigen makelij aan. Binnen vermogensbeheer neigen ze ertoe om cliënteel van het advisory-/discretionaire type zelf te beheren; ondertussen outsourcen ze meer van de meest gespecialiseerde aspecten zoals alternatieven, bijvoorbeeld private-equityfondsen en afdekkingsfondsen. Op het vlak van trust- en fiduciairediensten zien we een opdeling tussen hen die deze als een essentieel onderdeel van hun adviseringsdiensten zien en hen die opteren voor uitbesteding aan gespecialiseerde trustorganisaties.

Als vermogensbeheerders hun strategie willen realiseren die erin bestaat 'trusted advisors' te worden, moeten ze hun cliënten de best mogelijke producten en diensten aanbieden. Ze moeten zich concentreren op waar ze goed in zijn, en niet proberen alles te zijn voor iedereen. Als ze daarin slagen, zijn de beloningen veelbelovend, maar de risico's van falen mogen niet worden onderschat."

EINDE

#### **Aan de redactie**

1. De executive summary van PricewaterhouseCoopers' 'Global Private Banking/Wealth Management Survey' van 2005 kunt u downloaden vanop [www.pwc.com/wealth](http://www.pwc.com/wealth).
2. Sinds de eerste editie in 1993 belicht de 'Global Private Banking/Wealth Management Survey' van PricewaterhouseCoopers de voornaamste tendensen op de wereldmarkt en analyseert die; daarnaast onderzoekt ze de verschillende manieren waarop deelnemers diensten leveren aan particulieren die over een aanzienlijk eigen vermogen beschikken. Met de deelname van 130 vermogensbeheerders en vermogensbeheermaatschappijen, een recordaantal, bestrijkt de survey van 2005 Europa, Noord-Amerika, Azië, Zuid-Amerika, het Midden-Oosten en een aantal offshorecentra..
3. Zoals in voorgaande jaren zullen vanaf september 2005 op kwartaalbasis aanvullende analyses van de bevindingen worden gepubliceerd die dieper graven en meer informatie geven.
4. PricewaterhouseCoopers ([www.pwc.com](http://www.pwc.com)) verleent sectorgerichte diensten op het vlak van audit, fiscaliteit en adviesverlening voor klanten in zowel de openbare als de privé-sector. Meer dan 120.000 medewerkers in 144 landen delen, onderling en met de klant, hun inzichten, ervaring en oplossingen. Dat heet '\*connectedthinking'. Deze manier van werken versterkt het publieksvertrouwen in de bedrijfswereld en creëert extra waarde voor de klant en zijn stakeholders.

'PricewaterhouseCoopers' verwijst naar het netwerk van firma's die deel uitmaken van PricewaterhouseCoopers International Limited. Elke firma is een afzonderlijke en onafhankelijke juridische entiteit.