

Globale Vermögensverwaltungsstudie

August 20, 2025



Insights-Partnerbericht

Nachfolgend finden Sie den Partnerbericht für Schweiz aus der Globalen Vermögensverwaltungsstudie 2024. **Bitte scrollen Sie nach unten, um mehr zu sehen.**

[Download Full Version](#)

Globale Vermögensverwaltungsstudie

Insights-Partnerbericht

Für Schweizer Teilnehmer an unserer Global Asset Management Studie August 2025



Einleitung, eine unabhängige globale Perspektive



10-jähriges Jubiläum : Im Jahr 2024 haben wir den 10. jährlichen Zyklus der Global Asset Management Study abgeschlossen und bieten umsetzbare Erkenntnisse basierend auf Kundenbedürfnissen, Verhaltenstreibern und Wettbewerbsdynamiken in der Vermögensverwaltungsbranche.

Grundlegende Unabhängige Forschung : Die Studie umfasst strukturierte Interviews mit institutionellen Anlegern, Vermögensverwaltern, Fondsselektoren bei Pools und Plattformen und Finanzberatern weltweit

Teilnehmereinblicke : Dieser Bericht spiegelt die Erkenntnisse von 96 Schweizer und 3.800 globalen Teilnehmern wider, die im Jahr 2024 interviewt wurden



Managerleistung

UBS GAM belegt in der Schweiz den ersten Platz bei institutionellen und privaten Fondskäufern im unaufgeforderten Markenranking von NMG



Vermögensaufteilung

Globale Anleger zeigen starkes Interesse an privaten Märkten, insbesondere an Private Debt. Festverzinsliche Anlagen bleiben für institutionelle Investoren relevant, und Fondsselektoren stehen Allokationen in Anleihen und globale Aktien positiv gegenüber



Vordenkertum

Private Märkte (private Schulden, Immobilien) und Dynamik festverzinslicher Wertpapiere sind Hauptinteressensgebiete für alle Zielgruppen. Käufer von Großhandelsfonds suchen auch nach mehr Wissen über die Auswirkungen künstlicher Intelligenz



Wertschöpfende Unterstützung

Produktdokumentation, Kundenberichte und Portfoliobezogene Kommentare gelten als wichtige Kompetenzen, die Vermögensverwalter ihren Kunden zur Verfügung stellen



Anlagefaktoren

Anlagephilosophie, aktive Mitbestimmung als Eigentümer und Qualität der Portfoliomanager sind wichtige abgeleitete Anlagefaktoren, die für die Auswahl von Manager von Bedeutung sind



Vertrauenswürdige Quellen

Publikationen wie die Financial Times und Bloomberg werden in der EMEA-Region am häufigsten für objektive Einschätzungen zu Anlagefragen herangezogen. Handelsblatt und IPE sind vertrauenswürdige Quellen für deutsche Anlageentscheider

UBS GAM bleibt die führende Asset-Management-Marke in der Schweiz sowohl für institutionelle als auch für private Fondskäufer



Top-10-Markenranking der Vermögensverwalter (Schweiz, 2024)

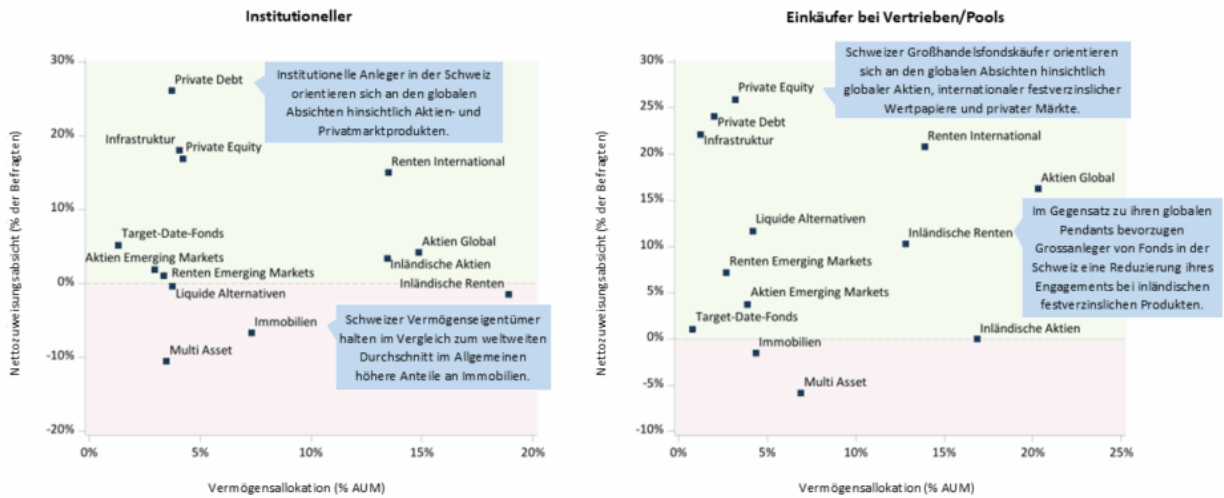


Das Markenranking wird anhand der Top-of-Mind-Nominierungen für die Vermögensverwalter in Bezug auf die allgemeine Markenbekanntheit, das Angebot an Anlageklassen und die Fähigkeiten ermittelt, gemittelt über die Jahre 2023 und 2024. Pfeile zeigen die Veränderung des Rankings des Managers an (2023 vs. 2024). "=" bedeutet keine Veränderung im Ranking.

Investoren zeigen verstärkte Nachfrage nach Anleihen, globalen Aktien und privaten Märkten – insbesondere von institutionellen Anlegern und Vermögensverwaltern



Berichtete Vermögenszusammensetzung und Absichten zur Vermögensallokation (Global, 2024)



Die Nettozuweisungabsicht (% der Befragten) gibt den Anteil der Befragten an, die eine erwartete Erhöhung angegeben haben, abzüglich des Prozentsatzes der Befragten, die eine Verringerung angegeben haben. Wenn sich die "Vermögensallokation" oder die "Nettoallokationsabsicht" um 5% oder mehr ändert, werden im Jahresvergleich Pfeile angezeigt. Erhöhung der Zuteilung ○ Verringerung der Zuteilung ○

Institutionelle Anleger legen Wert auf Haftungsdeckung und Liquidität. Kundenakquise und Regulierung stehen bei Großfondskäufern an erster Stelle



Die drei größten Herausforderungen der nächsten 12 Monate (Schweiz, 2024)



“ Verbindlichkeiten abgleichen und das Portfolio korrekt an ein sich änderndes Zinsumfeld anpassen (unterschiedliches Tempo in verschiedenen Regionen).
Staatliche Rentenversicherung, Schweiz

Die geopolitischen und wirtschaftlichen Aussichten sind sehr unsicher. Das Risiko einer Korrektur an den Aktienmärkten ist hoch.
Versicherer, Schweiz

Von der Fusion von Credit Suisse und UBS profitieren und Kunden gewinnen. Da die UBS begonnen hat, die Gebühren zu erhöhen, bietet sich jetzt möglicherweise eine Chance.
Einkäufer bei Vertrieb/Pool, Schweiz

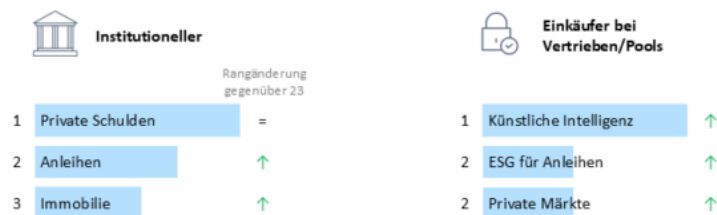
Das Verhalten der Zentralbanken und die hohe Volatilität.
Einkäufer bei Vertrieb/Pool, Schweiz

Die größten Herausforderungen sind in die folgenden Kategorien eingeteilt: Risikomanagement: ● Regulierung: ● Sonstiges ○
 Pfeile zeigen die Änderung der Rangfolge der Herausforderung an (2023 vs. 2024). "-" bedeutet keine Änderung der Rangfolge
 Die Länge des Balkens stellt die Anzahl der Nominierungen für jede spezifische Herausforderung dar

Zu den wichtigsten Themen für Schweizer Entscheidungsträger zählen private Märkte, die Dynamik festverzinslicher Wertpapiere und künstliche Intelligenz



Top 3 der Thought-Leadership-Themen der nächsten 12 Monate (Schweiz, 2024)



“ Alle Themen rund um Private Equity und Private Debt sind von höchstem Interesse.
Vermögensberater, Schweiz

Beiträge zu Covered Bonds und Insurance Linked Bonds.
Pensionskasse, Schweiz

Künstliche Intelligenz und ihre Integration.
Einkäufer bei Vertrieb/Pool, Schweiz

ESG-Integration in festverzinsliche Wertpapiere.
Einkäufer bei Vertrieb/Pool, Schweiz

Pfeile zeigen die Veränderung des Rankings des Themas an (2023 vs. 2024). "-" bedeutet keine Veränderung des Rankings
 Die Länge des Balkens stellt die Anzahl der Nominierungen für jedes spezifische Thema dar

Produktdokumentation, Kundenberichte und Portfoliokommentare werden von institutionellen und privaten Fondskäufern in der Schweiz geschätzt



Wichtige Marketingfaktoren und Manager mit Outperformance – Institutionelle und Retail-Fondskäufer in der Schweiz (2024)



Produktdokumentation

Swisscanto AM International	BlackRock	Vontobel
-----------------------------	-----------	----------



*Swisscanto AM International – Bietet stets hervorragende Produktschulungen und allgemeine Verkaufstechniken.
Einkäufer bei Vertrieb/Pool, Schweiz*



*BlackRock – Sie versorgen uns mit guten Informationen.
Einkäufer bei Vertrieb/Pool, Schweiz*



Kundenberichte

UBS Global Asset Management	Amundi Asset Management	EFG AM
-----------------------------	-------------------------	--------

*UBS Global Asset Management – Immer transparent hinsichtlich der Portfolioperformance und Anlageentscheidungen.
Vermögensberater, Schweiz*

*Amundi Asset Management – Hohe Transparenz in Bezug auf Portfolio, Anlageentscheidungen und Gebühren.
Einkäufer bei Vertrieb/Pool, Schweiz*



Portfoliokommentar

Reichmuth & Co	Nuveen	Schroders
----------------	--------	-----------

*Reichmuth & Co – Hat normalerweise eine sehr gute Sicht/Aussicht auf die Schweizer Wirtschaft, was dazu beiträgt, unser Portfolio auszugleichen.
Staatliche Rente, Schweiz*

*Schroders – Großes Angebot. Transparent in schwierigen Zeiten.
Einkäufer bei Vertrieb/Pool, Schweiz*

Die angegebene Bedeutung basiert auf dem Anteil der Befragten, die die Support-, Inhalts- und Marketinginitiative als wichtig für die Verbesserung ihres Verständnisses und ihrer Wahrnehmung externer Vermögensverwalter bezeichnen. Die angegebenen Wichtigkeitsrankings für Marketingfaktoren werden nach der gleichen Gewichtung zwischen den von institutionellen Anlegern und den von Großfondskäufern nominierten Faktoren geordnet. Die wichtigsten wertschöpfenden Marketing-Inhaltsfaktoren für institutionelle und private Fondskäufer sind 1. Produktdokumentation, 2. Kundenberichte und 3. Portfoliokommentare. Die Manager, die eine überdurchschnittliche Leistung erbringen, sind diejenigen, die in den Top 5 für den Faktor rangieren und bei institutionellen oder Großhandelsfondskäufern auf oder über ihrem Gesamtmarkenrang liegen: ●

Anlagephilosophie, aktive Eigentümerschaft und Qualität der Portfoliomanager sind wichtige abgeleitete Treiber für die Anlageauswahl



Wichtige abgeleitete Anlagefaktoren (ohne Performance, Preis) und Manager, die eine Outperformance erzielen – Käufer institutioneller und Einkäufer bei Vertrieben/Pools in der Schweiz (2024)



Anlagephilosophie

Swisscanto AM International	PIMCO	J. Safra Sarasin Gruppe
-----------------------------	-------	-------------------------



*Swisscanto AM International – Bietet einen guten Austausch von Ideen und Standpunkten zu unserer Liability-Matching-Strategie.
Versicherer, Schweiz*



*J. Safra Sarasin Gruppe – Flexibel und innovativ.
Einkäufer bei Vertrieb/Pool, Schweiz*



Aktive Eigentümerschaft

UBS Global Asset Management	AXA Investment Managers	Allianz Global Investors (AGI)
-----------------------------	-------------------------	--------------------------------

*UBS Global Asset Management – Kennt den Schweizer Markt am besten. Marktführer, aber mit starker Konkurrenz.
Vermögensberater, Schweiz*

*Allianz Global Investors (AGI) – Aufbau eines wachsenden Kundenstamms hier in der Schweiz.
Einkäufer bei Vertrieb/Pool, Schweiz*



Portfoliomanager

BlackRock	JP Morgan AM	BNP Paribas Asset Management
-----------	--------------	------------------------------

*BlackRock – Top-Manager für festverzinsliche Anlagen mit kurzer Laufzeit.
Stiftung, Schweiz*

*JP Morgan AM – Die Ansichten ihres Portfoliomanagers zur Anlagephilosophie sind wertvoll.
Einkäufer bei Vertrieb/Pool, Schweiz*

Die auf dieser Folie aufgeführten Investitionsfaktoren schließen die Leistung (langfristige und kurzfristige Leistung) und die Preisgestaltung aus, die Tischeinsätze sind. Die abgeleitete Bedeutung basiert auf dem Anteil der Befragten, die einen Manager als Best-in-Class und gleichzeitig als Top 3 der wichtigsten externen Manager basierend auf AUM nominieren. Die abgeleiteten Wichtigkeitsrankings für Investitionsfaktoren basieren auf der gleichen Gewichtung zwischen den von institutionellen Anlegern und den von Großfondskäufern nominierten Faktoren. Die wichtigsten Erkenntnisse mit Mehrwert für institutionelle und private Fondskäufer sind 1. Anlagephilosophie, 2. Aktive Eigentümerschaft und 3. Portfoliomanager. Die Manager, die eine überdurchschnittliche Leistung erbringen, sind diejenigen, die in den Top 5 der Best-in-Class-Kategorie für den Faktor rangieren und deren Rang bei institutionellen oder Großhandelsfondskäufern gleich oder höher ist als ihr Gesamtmarkenrang: ●

Für objektive Ansichten verlassen sich viele auf Medien (mehr als Vermögensverwalter). Bloomberg, Morningstar und Financial Times sind die Top-3-Publikationen in EMEA



Quellen für objektive Ansichten
(EMEA, alle Kundentypen, 2024)

Am häufigsten nominierte Publikationen für objektive Ansichten (EMEA, alle Kundentypen, 2024)



Alle Kundentypenresultate werden abgeleitet, indem institutionellen und privaten Kunden (Großhandelsfondskäufern und Finanzberatern) gleiche Gewichtungen zugewiesen werden. EMEA umfasst Benelux, Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien, die Schweiz und Großbritannien

9



Danke

Weitere Informationen
finden Sie unter www.nmg-consulting.com



LONDON · SINGAPUR · SYDNEY · TORONTO · KAPSTADT · NEW YORK



By [Hamish Worsley](#)



By [Karan Sabharwal](#)