

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 Hauptinteressengebiete 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)



Institutioneller Markenrang (von 118 Vermögensverwaltern)

Rangänderung gegenüber 23

----	=	1	UBS GAM
	=	2	[Credit Suisse (UBS)]
	=	3=	Pictet Asset Management
↑		3=	Swisscanto AM International
	=	5	JP Morgan AM
↓		6	AXA Investment Managers
	=	7	BlackRock
↑		8	BNP Paribas Ivmts Partners
↑		9	Vontobel
----	↑	10	Swiss Life Asset Managers

UBS GAM behauptet ihre Position als führende Asset-Manager-Marke in der Schweiz und belegt den ersten Platz in den Kategorien Immobilien, Multi-Asset, Konsistenz, Vertrauen und Branchenführerschaft – sowohl bei institutionellen als auch bei privaten Fondskäufern. Trotz der Übernahme durch UBS genießt **Credit Suisse** im institutionellen Bereich weiterhin eine hohe Markenbekanntheit, gestützt auf langjährige Kundenbeziehungen und bestehende Mandate.

Swiss Life Asset Managers stieg vom 17. Platz in die Top 10 auf. Dieser Aufstieg ist auf eine stärkere Anerkennung der Kompetenzen im Bereich inländisches Eigenkapital und liquide Alternativen sowie auf eine verbesserte Wahrnehmung in Bezug auf ESG/Nachhaltigkeit und Beständigkeit zurückzuführen.



Markenrangliste der Großhandelsfondskäufer (von 134 Vermögensverwaltern)

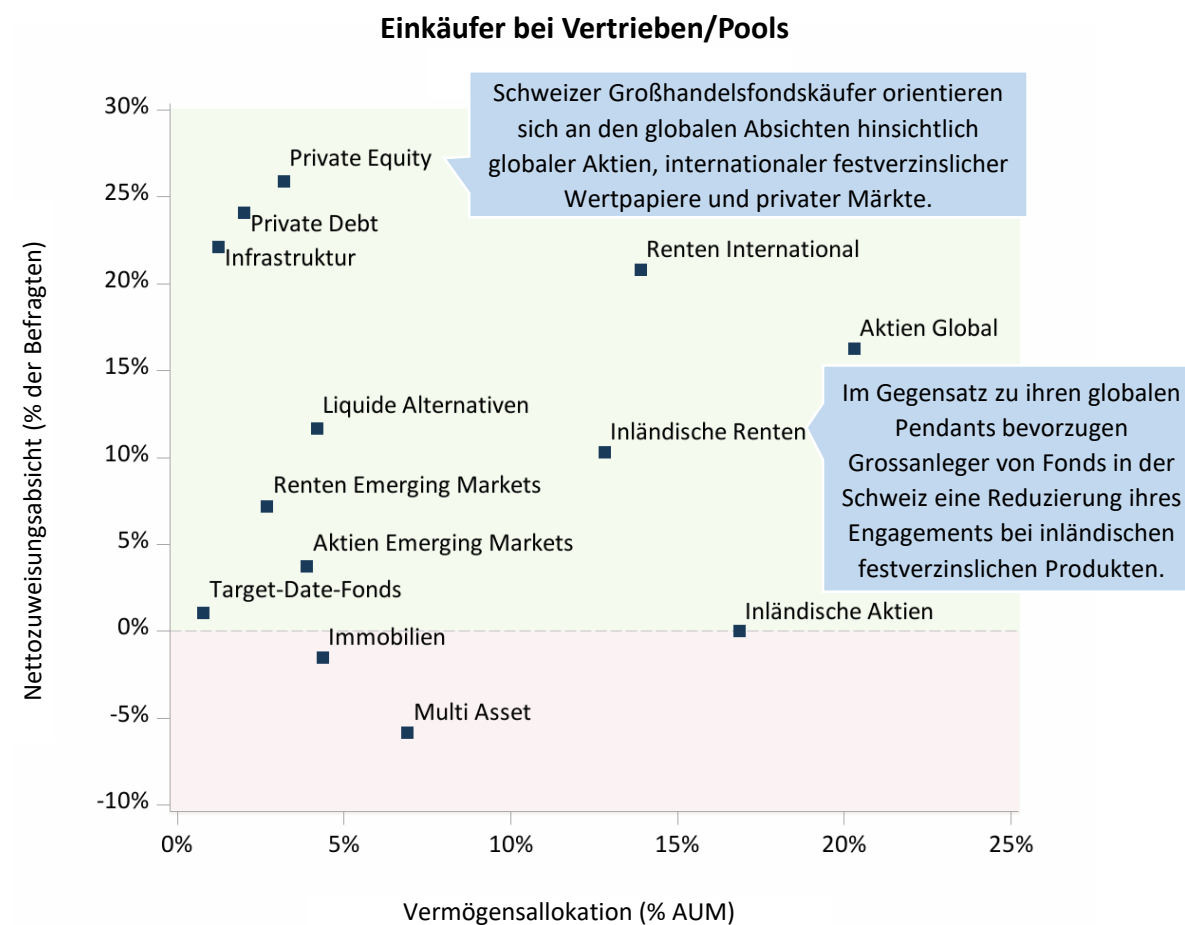
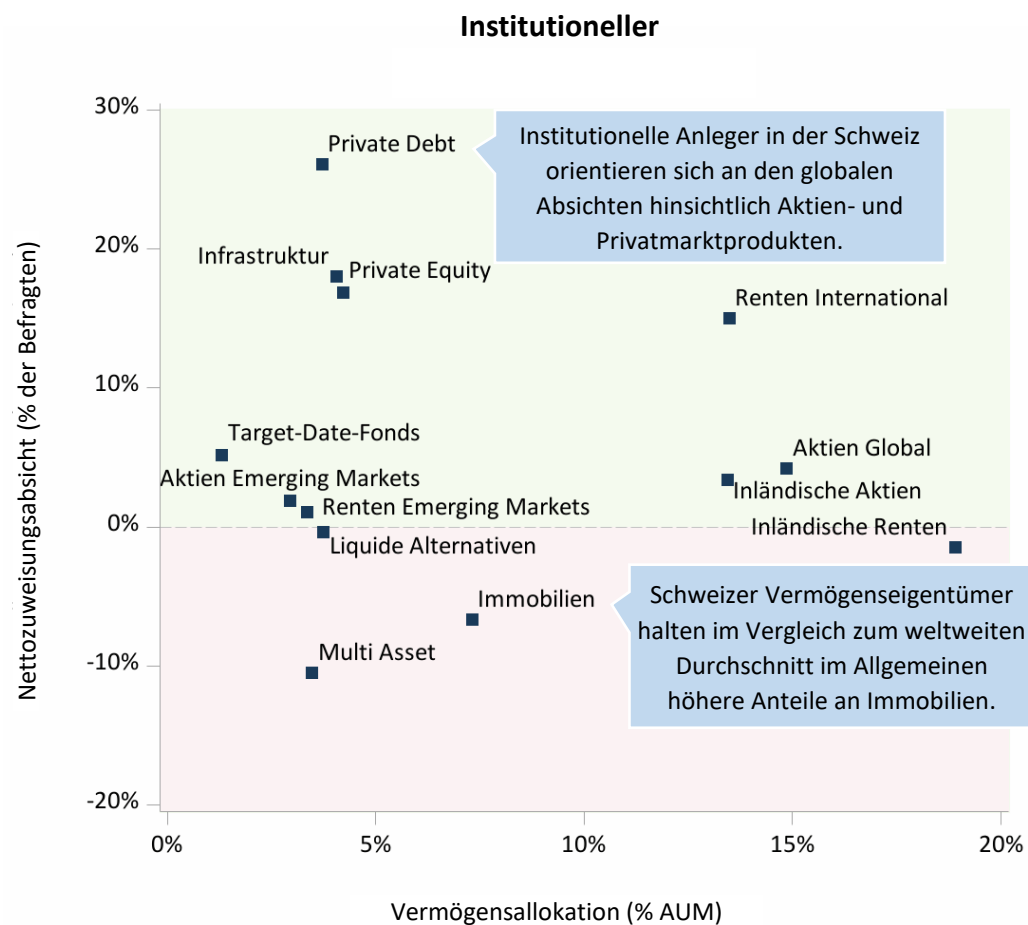
=	1	UBS GAM
=	2	JP Morgan AM
=	3	Swisscanto AM International
=	4	BlackRock
↑	5	Pictet Asset Management
↑	6	PIMCO
↓	7	Lombard Odier AM
↑	8	M&G Investments
↑	9	Partnergruppe
↑	10	Schroders

PIMCO stieg von Platz 12 auf Platz 6 auf, dank mehr Nominierungen in den Kategorien Internationale Anleihen, Schwellenländeranleihen und globale Perspektive.

M&G Investments verbesserte sich von Platz 16 auf Platz 8, was auf eine deutlich gestiegene Anerkennung der Private-Debt-Kompetenzen und eine zunehmende Wahrnehmung eines guten Preis-Leistungs-Verhältnisses zurückzuführen ist

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 Nettozuteilungsabsicht (% 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)



Institutioneller

		Rangänderung gegenüber 23
1	Liability Matching	=
2	Liquidität	↑
3	Konjunkturrisiken	↑



Einkäufer bei Vertrieben/ Pools

1	Kundenakquise	=
2	Basel III	↑
2	Basel IV	↑



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

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)



Institutioneller

		Rangänderung gegenüber 23
1	Private Schulden	=
2	Anleihen	↑
3	Immobilie	↑



Einkäufer bei Vertrieben/ Pools

1	Künstliche Intelligenz	↑
2	ESG für Anleihen	↑
2	Private Märkte	↑



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

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

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/Pool 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.

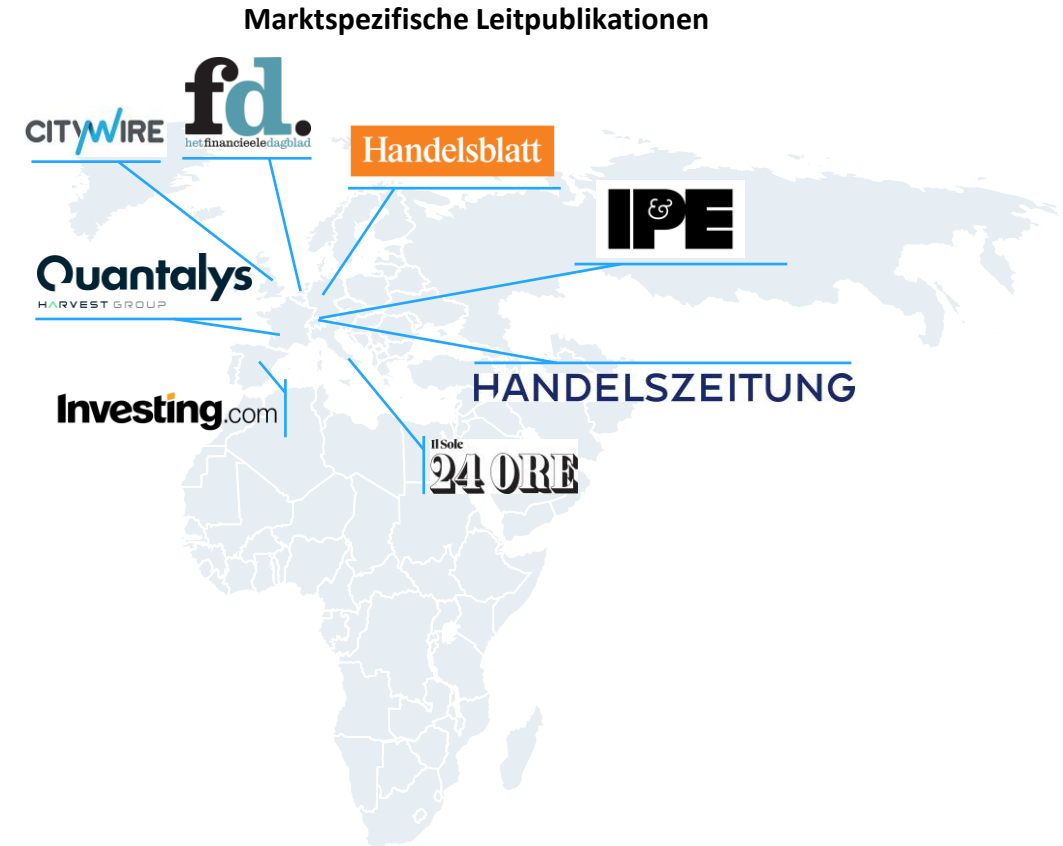
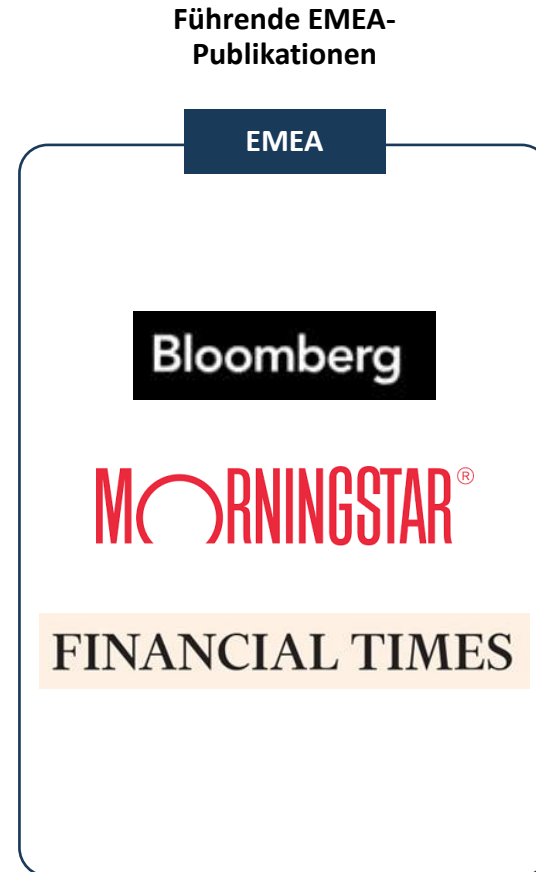
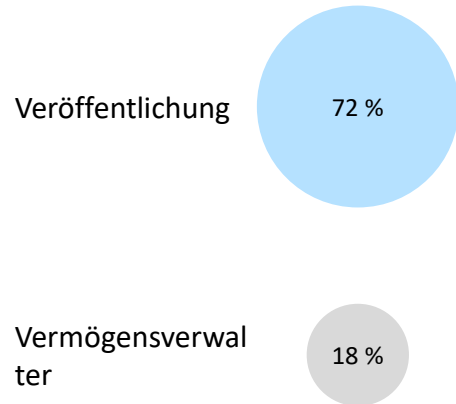
Die wichtigsten Erkenntnisse mit Mehrwert für institutionelle und private Fondskäufer sind 1. Anlagephilosophie, 2. Aktive Eigentümerschaft und 3. Portfoliomanager

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)



Danke

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

