

Julius Bär

MEDIENMITTEILUNG

Bank Julius Bär & Co. AG

Julius Bär lanciert „Industry Report Latin America“

In der ersten Ausgabe von Julius Bärs „Industry Report Latin America“ werden die Entwicklungen und Herausforderungen erläutert, mit denen vermögende Privatpersonen sowie die Vermögensverwaltungsbranche in Lateinamerika heutzutage konfrontiert sind. In den vergangenen 40 Jahren hat diese Region tief greifende Veränderungen erlebt, in denen das Fundament für eine mittelfristige Vermögensbildung gelegt wurde. Der Vermögensverwaltungssektor berücksichtigt die globale Umstrukturierung der Branche und bezieht diese stark mit ein, um das ganze Potenzial der Region freizusetzen.

Zürich/Nassau, 30. Oktober 2014 – Julius Bär hat heute die erste Ausgabe des „Industry Report Latin America“ veröffentlicht, in welcher der Vermögensaufbau, die Vermögensverwaltung und das Anlageverhalten in Lateinamerika thematisiert werden. Im Sinne der offenen Produkt- und Dienstleistungsphilosophie von Julius Bär wurde der Bericht in Zusammenarbeit mit führenden Marktspezialisten wie der Aite Group und BlackRock erstellt. Roi Y. Tavor, Leiter von Independent Asset Managers & Global Custody Americas and Africa, der die Studie initiiert hatte, sagte: „Mit dieser ersten Ausgabe des Branchenberichts über Lateinamerika von Julius Bär wollen wir verschiedene Aspekte der sich verändernden Vermögensverwaltungslandschaft in Lateinamerika aufzeigen. Wir hoffen, dass dieser Bericht als Referenz allen Beteiligten der lateinamerikanischen Vermögensverwaltungsbranche dient, einschliesslich Privatkunden, Family Offices und externen Vermögensverwaltern.“

Voraussetzungen für nachhaltigen Vermögensaufbau

Es gibt heute eine Reihe von Voraussetzungen für einen nachhaltigen Vermögensaufbau in Lateinamerika. Bei einem hohen Wachstumstempo hat die Region ihr Bruttoinlandprodukt seit 2002 fast verdreifacht, was längere Perioden politischer Stabilität ermöglichte. Durch eine insgesamt höhere Kaufkraft konnten wesentliche Teile der Bevölkerung, die historisch gesehen wirtschaftlich nicht ins Gewicht fielen, die Aktivitäten in der Region beeinflussen. So stieg beispielsweise die Nachfrage nach Autos in Brasilien von 1,7 Millionen Einheiten im Jahr 2005 auf 3,8 Millionen im Jahr 2012. Diese Entwicklung hin zu einer breiten Mittelschicht beeinflusst nachhaltig die wirtschaftliche Struktur Lateinamerikas.

Die Regierungen in der Region haben die unverhofften Gewinne aus dem fundamentalen Rohstoff-Superzyklus umsichtig eingesetzt, um ihre finanzielle Position zu stärken. Die Auslandsverschuldung in % des BIP ist seit 2002 von 42% auf 25% des BIP gesunken, was zu institutionellen und sozioökonomischen Veränderungen führte. Ein geschäftsfreundlicheres Umfeld sowie Kontrollmechanismen für staatliche Institutionen werden weiterhin gefördert – eine Voraussetzung für nachhaltiges Wachstum. In Kolumbien wurden beispielsweise in den letzten acht Jahren 27 Reformen durchgeführt, um das regulatorische Umfeld zu verbessern; wichtige Volkswirtschaften in der Region haben die Zeit für den Aufbau eines neuen Unternehmens zwischen 2003 und 2013 mehr als halbiert, und das Bildungsniveau der aufstrebenden Mittelschicht in Brasilien steigt

Bank Julius Bär & Co. AG

Bahnhofstrasse 36, Postfach, 8010 Zürich, Schweiz

T +41 (0) 58 888 1111, F +41 (0) 58 888 1122

www.juliusbaer.com

kontinuierlich. Dies zeigt sich im Wachstum des tertiären Bildungssektors um 215% von 1998 bis 2011.

Damit sind die Voraussetzungen geschaffen, damit sich das gesamte Potenzial für die Vermögensbildung in der Region voll entfalten kann. Lateinamerika gehört heute zu den Regionen mit den höchsten erwarteten Wachstumsraten bei vermögenden Privatpersonen. Die Anzahl der Ultra High Net Worth Individuals (UHNWI) wird voraussichtlich bis 2023 um 42% zunehmen.

Grundlegende Veränderungen in der Vermögensverwaltungslandschaft

Lateinamerikanische High Net Worth Individuals (HNWI) sind mit im Durchschnitt USD 13.5 Millionen um einiges vermögender als HNWI in anderen Regionen (z.B. in Europa mit USD 3,3 Millionen). Die Vermögensverwaltungsbranche mit einem gesamten Volumen von USD 2,66 Billionen ist im Wandel begriffen, was sich in einer Veränderung der Marktteilnehmer widerspiegelt. Mit dem Trend zu lokalen Dienstleistungen, der Steigerung der Transparenz und der neuen Rolle des grenzüberschreitenden Bankgeschäfts beschleunigt sich die Nachfrage nach einem qualitativ hoch stehenden HNWI-Serviceangebot. Dieses basiert auf einem verbesserten Verständnis der Kundenbedürfnisse sowie der Professionalität und Zugänglichkeit. Vor dem Hintergrund dieses neuen dynamischen Umfelds und des Gewinnpotenzials, welches durch die Bedienung der HNWI dieser Region erzielt werden kann, werden Finanzinstitute wie beispielsweise fokussierte Privatbanken oder auch externe Vermögensverwalter – sofern sie bereit sind, sich entsprechend anzupassen – Erfolg haben.

Gewandeltes Investitionsverhalten

Der durchschnittliche lateinamerikanische Anleger ist in den letzten Jahrzehnten jünger und anspruchsvoller geworden, was sich in einer steigenden Risikobereitschaft und einem stärker diversifizierten Portfolio zur Erreichung der Anlageziele niederschlägt. Trotzdem machen Bargeld, festverzinsliche und Immobilienanlagen heute noch immer 76% einer durchschnittlichen lateinamerikanischen Asset-Allokation aus. Gleichzeitig sind die lateinamerikanischen Volkswirtschaften heute stärker in die Weltwirtschaft integriert als je zuvor und somit internationalen Konjunkturzyklen und globalen sozialen Trends stärker ausgesetzt. Da das Gesamtvermögen in der Region weiter wachsen dürfte, werden die erhöhte Exposition gegenüber externen Schocks sowie die besseren Fachkenntnisse der Anleger zu einem neuen Anlageverhalten führen. Die aufstrebende Mittelschicht wird gezwungen sein, über ihre unmittelbaren Konsumbedürfnisse hinaus zu denken und ihre Auffassung von Sparen, Vermögensschutz, Anlagepräferenzen und Asset-Allokation neu zu bewerten sowie u.a. systematische Risiken zu berücksichtigen.

Der erste „Julius Baer Industry Report Latin America“ wurde anlässlich des 35-jährigen Bestehens der Julius Baer Bank & Trust (Bahamas) Ltd. in Nassau vorgestellt. Gustavo Raitzin, Leiter Lateinamerika und Israel und Mitglied der Geschäftsleitung, sagte: „Der ‚Julius Baer Industry Report Latin America‘ widerspiegelt unser Engagement, unsere Kunden durch komplexe Sachverhalte zu begleiten. Wir antizipieren Trends und entwickeln daraufhin gemeinsam mit unseren Kunden Strategien, um für eine erfolgreiche Zukunft vorbereitet zu sein.“

Link zur Publikation: <http://www.juliusbaer.com/htm/1915/en/Julius-Baer-Industry-Report-Latin-America.htm>.

Kontakt

Media Relations, Zürich, Tel. +41 (0) 58 888 8888

Über die Publikationsreihe Julius Bär Wealth Report

Mit dem neuen „Industry Report Latin America“ wird die bestehende Serie Julius Bär Wealth Report, dessen Fokus auf der Vermögensentwicklung in Asien und Europa liegt, erweitert. Indem der Industry Report über reine Vermögensthemen hinausgeht, wirft er ein Licht auf Daten, Fakten und Trends, die für alle Beteiligten in der lateinamerikanischen Vermögensverwaltungsbranche, einschliesslich Privatkunden, externe Vermögensverwalter und Family Offices, relevant sind.

Über Julius Bär

Julius Bär ist die führende Private-Banking-Gruppe der Schweiz, ausgerichtet auf die Betreuung und Beratung anspruchsvoller Privatkunden, sowie eine erstklassige Marke im globalen Wealth Management. Per Ende Juni 2014 betreute Julius Bär Kundenvermögen von CHF 372 Milliarden, einschliesslich verwalteter Vermögen von CHF 274 Milliarden. Die Bank Julius Bär & Co. AG, die renommierte Privatbank, deren Ursprünge bis ins Jahr 1890 zurückreichen, ist die wichtigste operative Gesellschaft der Julius Bär Gruppe AG, deren Aktien an der SIX Swiss Exchange (Ticker-Symbol: BAER) kotiert und Teil des Swiss Market Index (SMI) sind, der die 20 grössten und liquidesten Schweizer Aktien umfasst.

Julius Bär ist zurzeit in der Endphase der Integration von Merrill Lynchs International-Wealth-Management-Geschäft ausserhalb der USA. Dadurch wird die Präsenz der Gruppe auf mehr als 25 Länder und über 50 Standorte ausgeweitet. Mit Hauptsitz in Zürich sind wir von Dubai, Frankfurt, Genf, Hongkong, London, Lugano, Monaco, Montevideo, Moskau, Singapur bis Tokio vertreten.

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website unter www.juliusbaer.com