



PICTET GROUP

## Finance Circle

ALAIN GALLATI

ZURICH, 8. JUNI 2026

## Herausforderungen im EAM-Segment



## EAM: Eine tragende Säule des Schweizer Finanzplatzes



### Wie entwickelt(e) sich das EAM-Geschäft?

- Mit > CHF 650bn Assets repräsentiert das EAM-Geschäft etwa 15% des Schweizer Finanzmarkts
- Kontinuierliches und stetiges Wachstum des EAM-Geschäfts in den vergangenen Jahren
- Professionalisierung durch Einführung Fidleg/Finig
- EAM stehen für einen Boutique-Ansatz und individuelle Betreuung (hohe Kundenloyalität)
- Vermehrte Mobilität innerhalb der Branche, Auftreten von grossen Konsolidatoren (PE-Firmen)



### Was macht das EAM-Geschäft interessant für Banken?

- Wachstum (NNM) und zusätzlicher Umsatz für die Bank
- Vergrößerung der Kundenbasis / Zugang zu weiteren Kundengruppen
- Ansporn für den Ausbau der Digitalisierungsstrategie der Banken
- Weiterer möglicher Vertriebskanal für Bankprodukte (Fonds, strukturierte Produkte, usw.)
- Mitbenutzung ihrer Infrastruktur (Skaleneffekt)
- Teilweise als ‚Konkurrenz‘ wahrgenommen

# Herausforderungen der EAM und wie können Banken sie unterstützen?



EAM



Bank

## 1 Regulatorische Herausforderungen

- Strengerer regulatorischer Umfeld



- Dienstleistungen der Banken verwenden
- Positionierung /Lobbying zusammen mit dem Branchenverband

## 2 Operation und Technologie

- Durch Technologie an Effizienz gewinnen
- Strategisches Outsourcing



- **Technologische Infrastruktur** der Banken zur Mitbenutzung und Unterstützung der EAMs

## 3 Strategie und Organisation

- **Fokussierung** des Unternehmens
- Organisation **zukunfts**fähig machen
- **Nachfolge** planen
- NextGen



- **Beratung**
- **Netzwerk** und Vermittlung
- Erfahrung mit Next Gen