

14.08.2017 | Unternehmen

Vermögensverwalter lutschen Banken Kunden ab

Unabhängige Vermögensverwalter in Deutschland trotzen allen Widrigkeiten und gewinnen neue Kunden, zeigt die vierte Umfrage des Instituts für Vermögensverwaltung. Das meiste Neugeld stammt demnach von ehemaligen Bankkunden.



Professor Hartwig Webersinke, Leiter des Instituts für Vermögensverwaltung der Hochschule Aschaffenburg: "Unabhängigen Vermögensverwaltern bieten sich in den kommenden Jahren hervorragende Chancen, nachhaltig Marktanteile zu gewinnen."

Zwei Drittel der unabhängigen Vermögensverwalter in Deutschland haben 2016 neue Kunden hinzugewonnen. Dies geht aus einer Umfrage des Instituts für Vermögensverwaltung der Hochschule Aschaffenburg hervor, die FONDS professionell ONLINE vorliegt. Der Großteil der Befragten geht demnach davon aus, dass sie auch in diesem Jahr neue Kunden gewinnen können. Die Aschaffener Forscher hatten im März 129 der geschätzt 400 bis 500 unabhängigen Vermögensverwalter in Deutschland befragt.

Die größte Quelle an neuen Kunden sind offenbar Banken. 85 Prozent der großen Häuser mit mehr als 500 Millionen Euro an verwaltetem Vermögen gaben an, dass Anleger von Großbanken zu ihnen gewechselt seien. Die kleinen Häuser mit einem betreuten Vermögen von weniger als 50 Millionen

Euro gewannen dagegen eher von Sparkassen sowie Volks- und Raiffeisenbanken neue Kunden. Nur wenig mehr als ein Drittel der Neukunden stammte von Privatbanken. Und allenfalls die großen Anbieter köderten neue Anleger von anderen Vermögensverwaltern.

Hervorragende Chancen

"Unabhängigen Vermögensverwaltern bieten sich in den kommenden Jahren hervorragende Chancen, nachhaltig Marktanteile zu gewinnen", sagt Professor Hartwig Webersinke, Leiter des Aschaffenburger Forschungsinstituts. Banken und Sparkassen würden einen fundamentalen Wandel durchleben. Das Bewusstsein, dass eine gute Beratung etwas kostet, sei bei vermögenden Privatanlegern zunehmend vorhanden. "Wer sich einem unabhängigen Vermögensverwalter anvertraut, hat bei identischem Risiko eine realistische Chance auf höhere Renditen als ein Kunde, der sich an eine vertriebsgetriebene Institution wendet" folgert Webersinke.

Dank der neuen Kundschaft steigerte die überwiegende Mehrheit der Anbieter das verwaltete Vermögen. Bestehende Kunden stockten aber auch ihr Kapital auf. Zudem spielte die gute Marktentwicklung eine Rolle. Über 90 Prozent des Neugeschäfts lief über eine persönliche Empfehlung, so das Ergebnis der Umfrage. Erst mit deutlichem Abstand nannten die Befragten Veranstaltungen zur Kundenakquise sowie neu angeheuerte Berater, die Kunden mitbrachten. Mehrfachnennungen waren möglich. Dies war die vierte Umfrage des Instituts.

Die Großen wachsen schneller

Die eigene wirtschaftliche Lage schätzten zwei Drittel der Vermögensverwalter als gut bis sehr gut ein. Ein Drittel bezeichnete sie als solide, schlecht dagegen keiner. Die Hälfte der Anbieter gab an, eine Verbesserung der Eigenkapitalrentabilität vor Steuern erzielt zu haben. Für die nächsten zwölf Monate erwartete zudem die Mehrheit der Vermögensverwalter eine positive Entwicklung.

Die Steigerung hing jedoch auch von der Größe der Gesellschaft ab. Fast die Hälfte der Anbieter mit mehr als 500 Millionen Euro Volumen erzielte eine Eigenkapitalrendite von mehr als 30 Prozent. Bei kleineren Häusern gelang dies allenfalls einem Drittel. Vor allem die großen Anbieter gaben an, dieses Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr gesteigert zu haben. Dagegen verzeichnete fast die Hälfte der Verwalter mit weniger als 50 Millionen Euro Volumen eine Verschlechterung der Rentabilität. (ert)