

05.09.2018 | Vertrieb

Exklusiver Einblick: So geht es Deutschlands Vermögensverwaltern

Wie gewinnen die unabhängigen Vermögensverwalter neue Kunden? Aus welchen Gründen ziehen Mandanten Geld ab? Und wie profitabel arbeiten die Anbieter? Antworten gibt eine aktuelle Studie der Hochschule Aschaffenburg. FONDS professionell ONLINE präsentiert die wichtigsten Ergebnisse.

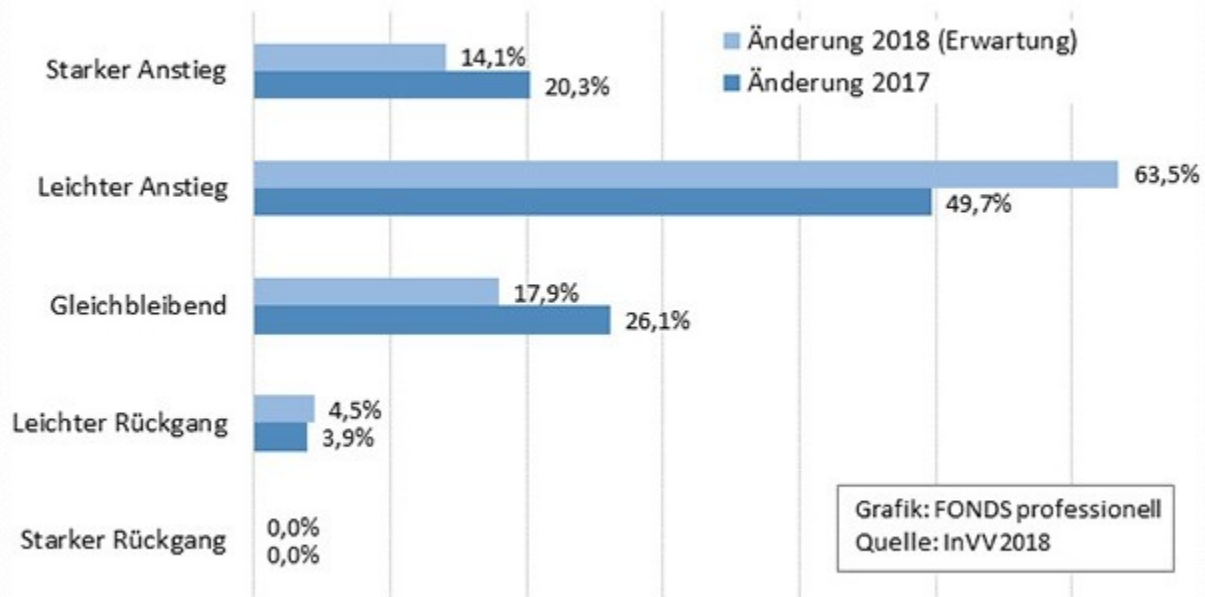


Hartwig Webersinke, Hochschule Aschaffenburg: "Die unabhängige Vermögensverwaltung bleibt nach wie vor eine attraktive Zukunftsbranche mit guten Erwerbsaussichten und einer hohen Eigenkapital-Rentabilität."

Ausgewählte Ergebnisse aus der großen Markterhebung des Instituts für Vermögensverwaltung – **einfach weiterklicken!**

Die Kundengewinnung funktioniert

Entwicklung der Kundenzahl bei unabhängigen Vermögensverwaltern

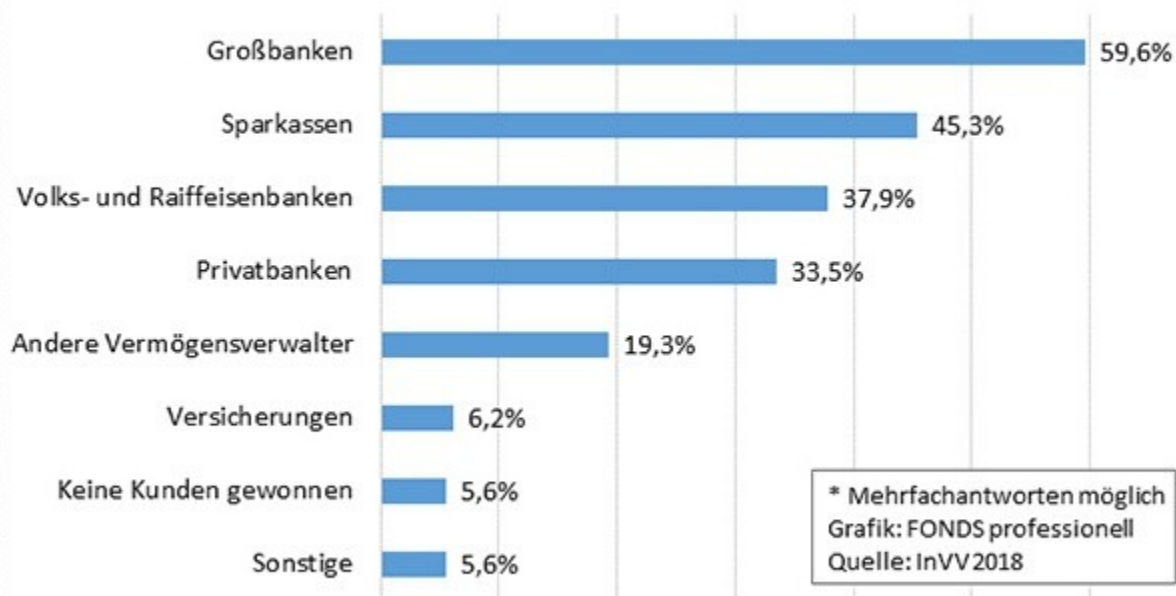


Die meisten der befragten Vermögensverwalter konnten im vergangenen Jahr neue Kunden gewinnen – und rechnen damit, weitere Mandanten von sich überzeugen zu können.

Foto: © FONDS professionell

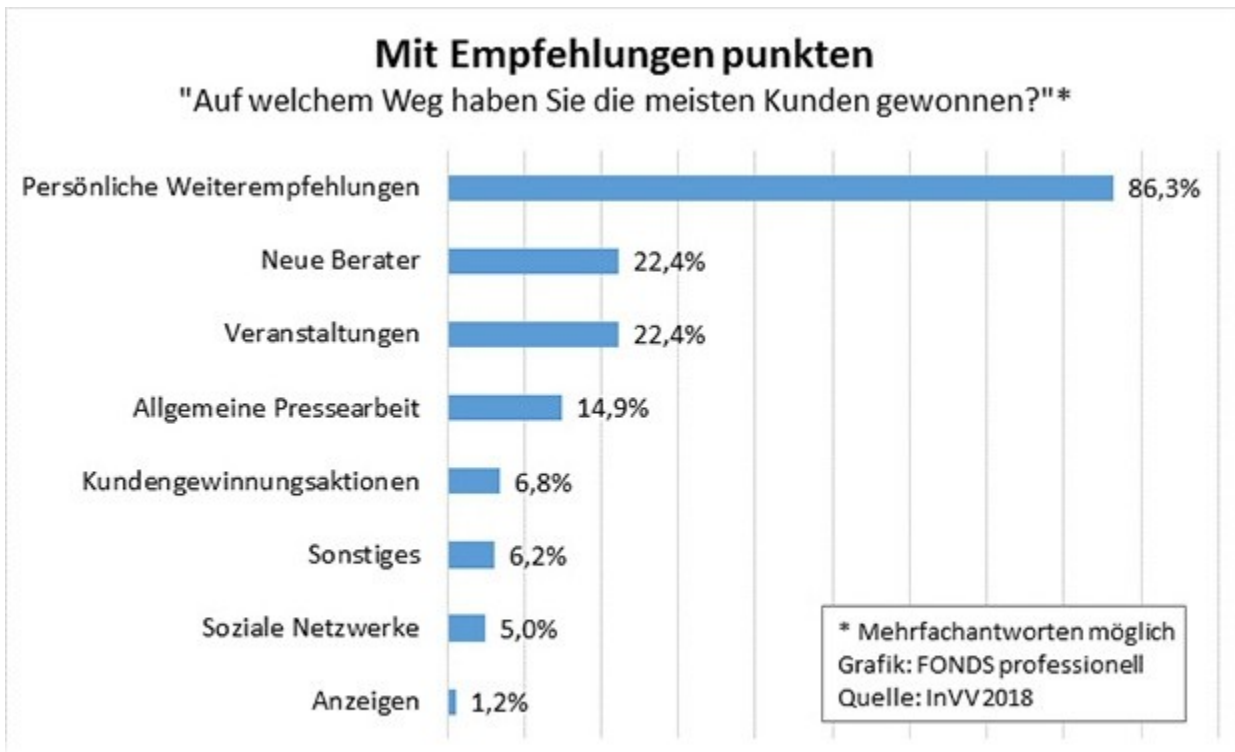
Banken als Quelle neuer Kunden

"Aus welcher Gruppe haben Sie 2017 Kunden gewonnen?"*



Die meisten neuen Kunden konnten die Vermögensverwalter bei Banken abwerben. Ein Wechsel von einem unabhängigen Vermögensverwalter zum anderen kommt eher selten vor.

Foto: © FONDS professionell

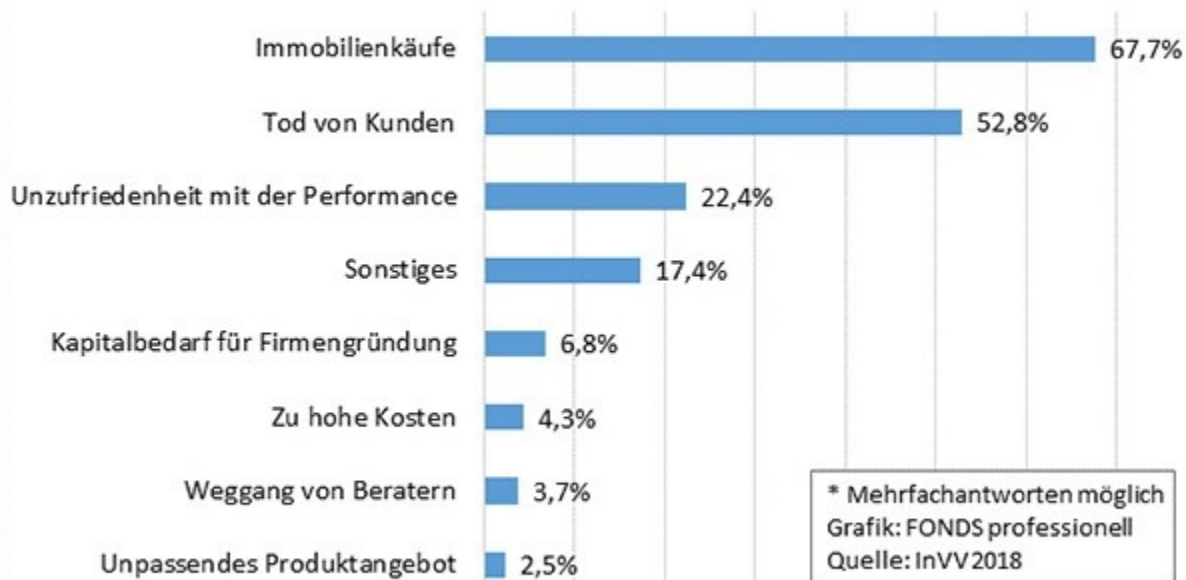


Ein gutes Empfehlungsmarketing ist das A und O der Kundengewinnung.

Foto: © FONDS professionell

Betongold als Feind

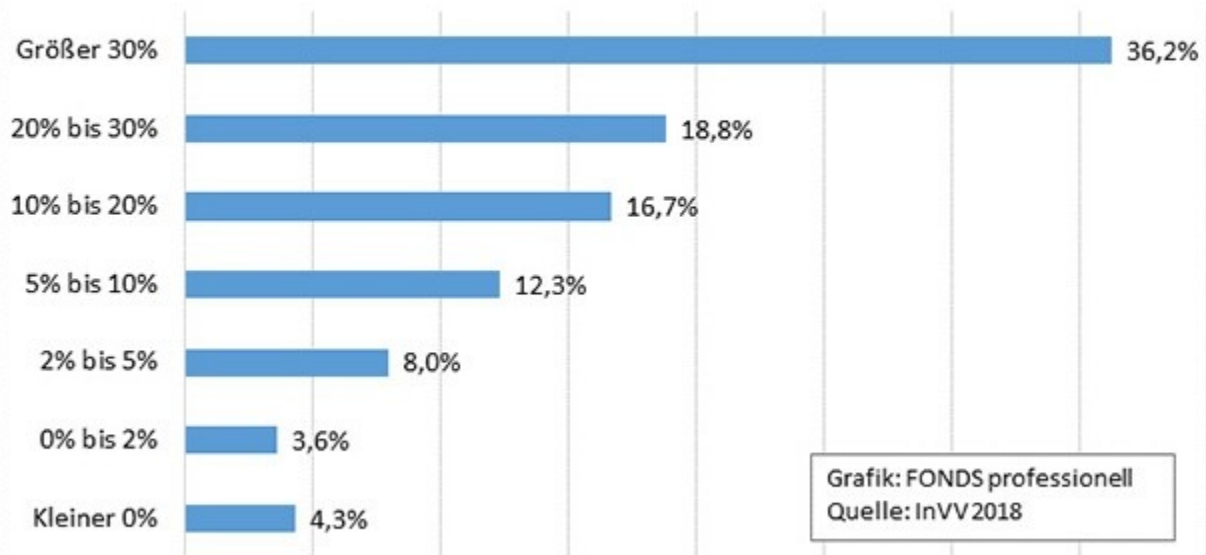
"Falls Kunden bei Ihnen Geld abziehen: Warum passiert das?!"*



Es gibt zwei wesentliche Gründe, warum Kunden Geld von einem Vermögensverwalter abziehen: Entweder sie investieren in Immobilien – oder sie sterben. Darum kann es sich für Vermögensverwalter lohnen, selbst Immobilienkompetenz aufzubauen, damit das Geld nicht abwandert. Außerdem gilt es, rechtzeitig die Erben der aktuellen Mandanten kennenzulernen – sie sind potenzielle Neukunden.

Lukratives Unterfangen

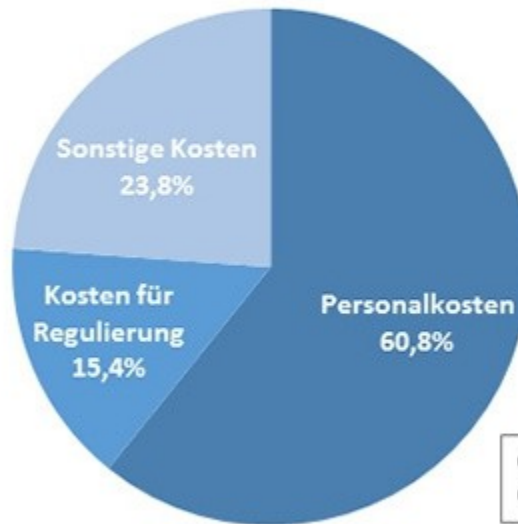
Eigenkapitalrentabilität der Vermögensverwalter
vor Steuern im letzten Wirtschaftsjahr



Mehr als jeder zweite unabhängige Vermögensverwalter konnte im vergangenen Jahr eine Eigenkapitalrentabilität von mehr als 20 Prozent erzielen. Nur einige wenige Anbieter mussten rote Zahlen schreiben.

Teures Personal

Aufteilung der Kosten der Vermögensverwalter



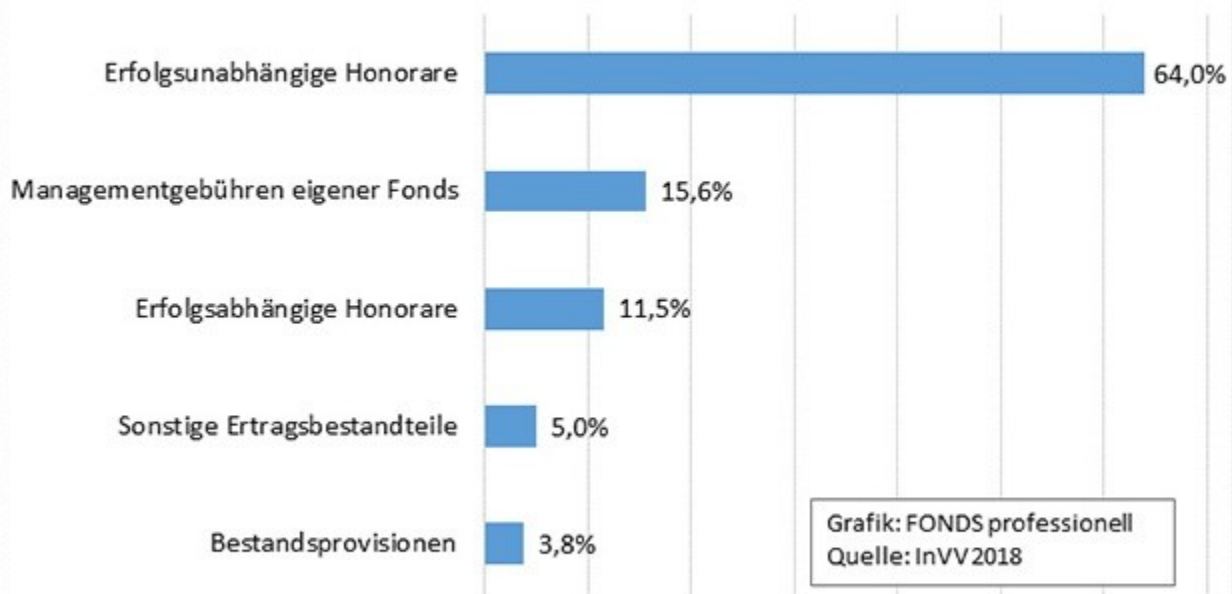
Grafik: FONDS professionell
Quelle: InVV 2018

Die Gehälter machen den größten Kostenblock eines Vermögensverwalters aus. In den vergangenen Jahren sind jedoch auch die Kosten für die Regulierung deutlich gestiegen.

Foto: © FONDS professionell

Honorare als Haupteinnahmequelle

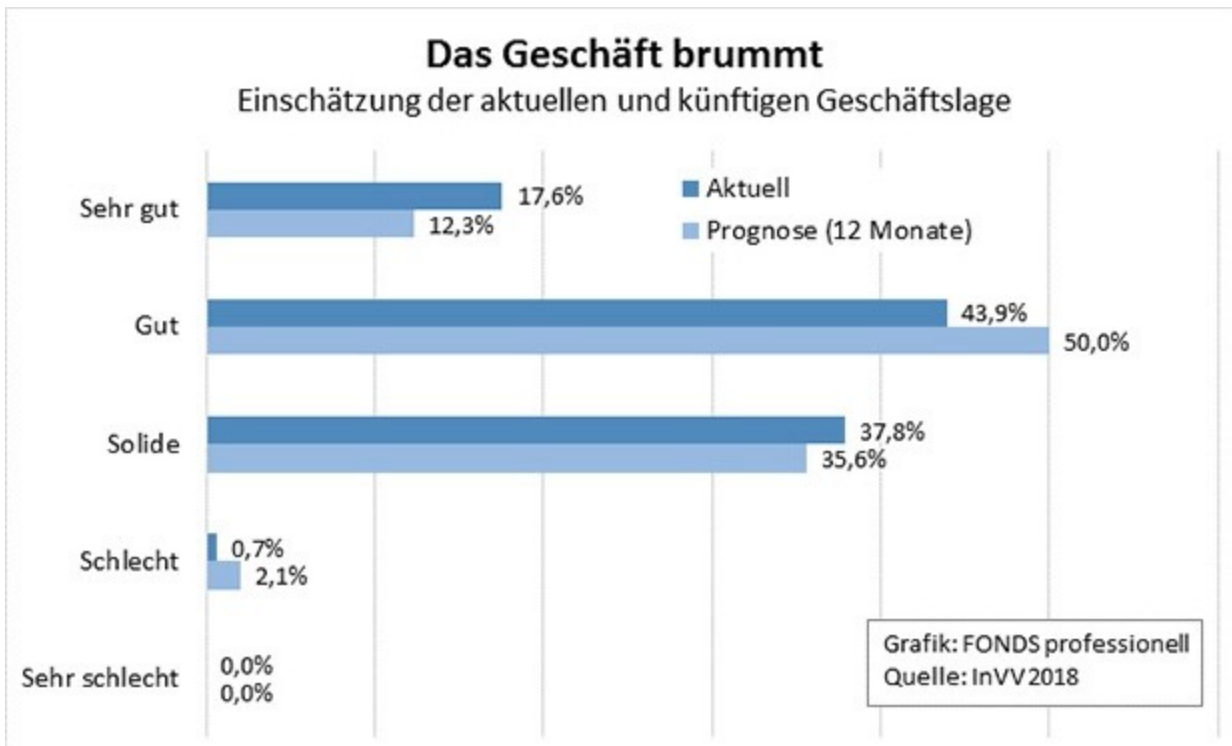
Aufteilung der Erträge unabhängiger Vermögensverwalter



Grafik: FONDS professionell
Quelle: InVV 2018

Vermögensverwalter arbeiten fast ausschließlich auf Honorarbasis. Viele vereinnahmen außerdem Gebühren für das Management ihrer Investmentfonds. Im vergangenen Geschäftsjahr spielten Bestandsprovisionen nur noch eine kleine Rolle. Seit diesem Jahr sind sie wegen Mifid II in der Finanzportfolioverwaltung komplett verboten.

Foto: © FONDS professionell



Die allermeisten Vermögensverwalter sind mit ihrem aktuellen Geschäft zufrieden. Sie blicken auch optimistisch in die Zukunft.

Foto: © FONDS professionell

Das Geschäft der unabhängigen Vermögensverwalter in Deutschland brummt. Diesen Schluss lässt eine Studie des Instituts für Vermögensverwaltung (InVV) an der Hochschule Aschaffenburg zu, deren Ergebnisse FONDS professionell ONLINE vorliegen. Demnach verzeichneten mehr als drei Viertel der 184 befragten Vermögensverwalter 2017 einen teils deutlichen Zuwachs bei der Zahl der Kunden und beim verwalteten Vermögen. Nicht nur das: Die Branche blickt sehr optimistisch in die Zukunft, so der Tenor der Untersuchung.

Das InVV untersucht seit 2014, wie sich die Branche der bankenunabhängigen Vermögensverwalter in Deutschland entwickelt. 2018 deckte die jährliche Untersuchung rund 40 Prozent aller Vermögensverwaltungen ab, die mit Erlaubnis nach Paragraph 32 Kreditwesengesetz arbeiten. Zentrale Erkenntnis für InVV-Leiter Hartwig Webersinke, der auch Dekan an der Hochschule Aschaffenburg ist: "Die unabhängige Vermögensverwaltung bleibt nach wie vor eine attraktive Zukunftsbranche mit guten Erwerbssaussichten und einer hohen Eigenkapital-Rentabilität."

Wie gewinnen die Vermögensverwalter neue Kunden? Aus welchen Gründen ziehen Mandanten Geld ab? Wie profitabel arbeiten die Anbieter? In der Bilderstrecke oben hat FONDS professionell ONLINE ausgewählte Ergebnisse der Studie grafisch aufbereitet – einfach weiterklicken!

Webersinke Optimismus gründet in der Geschäftsentwicklung der Branche: Nur sieben Prozent der befragten Vermögensverwalter mussten im vergangenen Jahr einen Rückgang der betreuten Assets hinnehmen. Jeder dritte Studienteilnehmer verzeichnete einen "starken Anstieg" von mehr als 30 Prozent. Der durchschnittliche Vermögensverwalter betreut der aktuellen Studie zufolge im Median mit sieben Mitarbeitern knapp 152 Millionen Euro von 221 Kunden.

Optimistisch wie nie zuvor

Webersinke benennt mehrere Faktoren, die für weiteren Aufwind in der Branche sorgen sollten: Erstens würden die Banken nicht immer adäquat auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen. Zweitens reife bei den Anlegern die Erkenntnis, dass eine gute Beratung etwas kosten dürfe. Und drittens mache das Niedrigzinsumfeld eine gute Vermögensverwaltung immer schwieriger – und damit zu einem Fall für Profis.

In der diesjährigen Befragung äußerten sich mehr als 70 Prozent der Befragten optimistisch, dass sich der Zuwachs beim verwalteten Vermögen fortsetzen wird. "Einen so hohen Wert sehen wir in unserer Befragung zum ersten Mal", betont Webersinke. (bm)