

TOP-THEMA: UNABHÄNGIGE VERMÖGENSVERWALTER EXPANDIEREN TROTZ CORONA

Zusätzliche Corona-Liquidität hilft unabhängigen Assetmanagern

Die unabhängigen Vermögensverwalter blicken trotz der Coronakrise sehr optimistisch in die Zukunft. Das hat die jährliche Umfrage des Instituts für Vermögensverwaltung der Technischen Hochschule Aschaffenburg ergeben. Bis zu 90% der Vermögensverwalter gehen davon aus, dass sie in diesem Jahr neue Kunden gewinnen werden, mehr als die Hälfte will das Personal aufstocken und die meisten rechnen nicht mit Erlösrückgängen. Die mit den Corona-Hilfsprogrammen der Notenbanken nochmals verstärkte Liquiditätsschwemme an den Märkten manifestiert die Nullzins-Situation, treibt die Anleger in Sachwerte wie Aktien und Immobilien und sorgt für Neugeschäft.

Von Christiane Lang

„Der Einbruch der Märkte aufgrund der Corona-Pandemie hat sich bislang auf ein oder zwei Monate beschränkt“, betont Prof. Hartwig Webersinke vom Institut für Vermögensverwaltung der Technischen Hochschule Aschaffenburg. „Die verwalteten Volumina, die die Basis für die Erlöse der Branche sind, haben ja im Durchschnitt längst wieder das Vorkrisenniveau erreicht, da die Vermögensverwalter ihre Aktienquoten im Börsencrash nicht nennenswert gesenkt und anschließend eher ausgebaut haben.“ Zudem rechnen die unabhängigen Vermögensverwalter dem Studienleiter zufolge mit einer V-förmigen Marktentwicklung, erwarten also keinen neuen massiven Börseneinbruch und sind dementsprechend optimistisch.

Webersinke hat im Februar und März 2020 zum siebten Mal eine Befragung der unabhängigen Vermögensverwalter in Deutschland durchgeführt, an der 156 von insgesamt 400 Gesellschaften teilgenommen haben. 135 Fragebögen konnten ausgewertet werden.

Auch die erwartete Jahrhundertrezession kann den Optimismus der Branche nicht trüben. „Denn“, so Webersinke, „die extrem hohe Liquidität, die bereits vor Corona hoch war, aber durch die enormen Hilfsprogramme der Notenbanken nochmals eine neue Dimension erreicht hat, führt dazu, dass die Anleger massiv in Sachwerte wie Aktien und Immobilien investieren. Die Hoffnung auf einen positiven Zins ist völlig dahin. Diese Entwicklung war schon vor der Krise da, aber Corona hat sie massiv beschleunigt.“

Mehr als die Hälfte erwartet gute bis sehr gute Geschäfte

So erwartet denn auch mehr als die Hälfte der Umfrage-Teilnehmer, dass die Geschäfte in den kommenden zwölf Monaten „sehr gut“ oder „gut“ laufen. Die anderen Häuser rechnen zumindest mit einer „soliden“ Entwicklung. „Schlechte“ Aussichten sieht nur eine ganz kleine Minderheit. „Damit hat sich der positive Trend aus dem Vorjahr sogar leicht verstärkt“, erläutert Webersinke.

Vor allem die großen Häuser mit Assets under Management von mindestens 500 Mill. Euro seien optimistisch. Aber auch die kleineren Vermögensverwaltungen, die weniger als 150 Mill. Euro verwalten, glaubten ebenfalls, dass sie spürbar mehr neue Kunden gewinnen werden.

Vor diesem Hintergrund wollen über 50% der Vermögensverwalter weiteres Personal einstellen. Rund 65% der Häuser mit verwalteten Assets oberhalb von 150 bzw. 500 Mill. Euro wollen neue Fachkräfte anwerben. Bei den kleineren Vermögensverwaltern bis 150 Mill. Euro hat dies immerhin jedes dritte Unternehmen vor.

Das gute Jahr 2019 hat für Polster gesorgt

Im sehr guten Börsenjahr 2019 war die Branche deutlich gewachsen und hat für Polster gesorgt. Im Median verwalteten die an der Umfrage teilnehmenden unabhängigen Vermögensverwalter Ende vergangenen Jahres 201 Mill. Euro. Im Jahr zuvor waren es noch knapp 163 Mill. Euro gewesen. Das entspricht einem Plus von 25%. „Rund die Hälfte des durchschnittlichen Zuwachses bei den Kundengeldern beruht auf der erwirtschafteten Performance. Die Rendite betrug im Mittel 13,2% vor Kosten und Steuern. Zudem haben die unabhängigen Vermögensverwalter weiter Personal eingestellt und beschäftigen nun im Median 16 Mitarbeiter pro Unternehmen“, erläutert Webersinke, der auch Dekan für Wirtschaft und Recht an der Technischen Hochschule Aschaffenburg ist.

Sehr erfreulich entwickelte sich die Eigenkapitalrendite. Je nach Größe des Unternehmens berichteten zwischen 60 und 80% der Assetmanager über eine „bessere“ bzw. sogar „deutlich bessere“ Eigenkapitalrendite als im Vorjahr. Gut drei Viertel, nämlich 76%, verzeichneten Werte von mehr als 10%. Im Vorjahr lagen nur 64% der Gesellschaften über dieser Grenze. 46% der Vermögensverwalter erreichten 2019 sogar eine Eigenkapitalrendite von über 30%. Im Vorjahr erreichte nur jedes dritte Unternehmen diese Schwelle.

Corona ist kein Treiber für die Konsolidierung

Für die Vermögensverwalter wird von vielen Branchenbeobachtern aufgrund seit Jahren sinkender Margen und steigender Kostenbelastungen eine zunehmende Konsolidierung erwartet. Webersinke betont dabei, der nur kurzfristige Börsenschock im Frühjahr, die schnelle Aufholjagd bei den Volumina und die deshalb ausbleibenden Gewinneinbrüche führten dazu, dass die Coronakrise den Konsolidierungstrend nicht zusätzlich anheizt. „Die Vermögensverwalter hatten 2019 durch die sehr guten Märkte so viel Rückenwind, dass fast alle schwarze Zahlen geschrieben haben. Dadurch hat der Konsolidierungsdruck nachgelassen und ist durch Corona auch nicht stärker geworden.“

Unverändert belastend sei aber die hohe Kostenbelastung, vor allem durch die Regulierung und Digitalisierung, die die kleinen Marktteilnehmer besonders trifft. „Das ist ein latentes Thema. Deshalb wird der Trend zur Konsolidierung auch weitergehen, aber nicht aufgrund der Pandemiekrise“, so der Studienleiter.

Potenzial noch nicht ausgeschöpft

Nach Ansicht der Studie schöpfen die unabhängigen Vermögensverwalter ihr Potenzial noch nicht vollständig aus. Demnach lägen vor allem in der Finanzplanung und der digitalen Vermögensverwaltung weitere Wachstumschancen. Bislang böten über alle Firmengrößen hinweg lediglich drei von zehn Vermögensverwaltungen eine umfassende Finanzplanung als feste Dienstleistung an.

Am aktivsten seien hier die kleineren Gesellschaften mit einem verwalteten Volumen von 50 bis 150 Mill. Euro. Gemäß der Umfrage machen 43% von ihnen regelmäßig eine umfassende Finanzplanung für ihre Kunden. Bei kleineren wie auch größeren Unternehmen sind es nur rund 25%. Einmalige Finanzplanung bieten insgesamt knapp 18% der Unternehmen an. „Jede zweite Vermögensverwaltung lässt sich die Chance entgehen, ein höheres Volumen zu verwalten und mehr zu verdienen“, merkt Webersinke an. Denn während Port-

foliomanager den liquiden Teil des Vermögens kennen würden, erhalte ein Finanzplaner Kenntnis über das komplette Vermögen und könne Teile ggf. der eigentlichen Vermögensverwaltung zuführen.

Keine Angst vor Robo Advice

Bei der digitalen Vermögensverwaltung sieht die Studie ebenfalls Potenzial. So glaubt das Gros der unabhängigen Vermögensverwalter zwar, dass die computergesteuerte Vermögensverwaltung, das Robo Advisory, innerhalb der nächsten fünf Jahre eine relevante Rolle im deutschen Markt spielen wird. Doch fühlen sich davon mehr als 50% „gar nicht bedroht“ und weitere gut 40% nur „schwach bedroht“.

Die Gelassenheit beim Thema Digitalisierung führt Webersinke auf die engen persönlichen Verhältnisse der unabhängigen Vermögensverwalter mit ihren Kunden zurück: „Die kleinen und mittleren Gesellschaften kennen ihre Kunden persönlich. Hier besteht keine Notwendigkeit, digital zu kommunizieren, hier rechnet sich Künstliche Intelligenz einfach nicht. Die Vermögensverwalter fürchten auch die Robo Advisor nicht, deren Performance in der Krise oft nicht besonders gut war.“

Für die Kundenkommunikation werde die Digitalisierung also nicht unbedingt benötigt, so Webersinke weiter. Anders sehe das in der Kundenadministration, in der Kundengewinnung und im Wertpapierresearch aus, wo gigantische Datenmengen analysiert und Muster erkannt werden müssten. „Bei den kleinen Wettbewerbern fehlen aber die Skaleneffekte, deshalb gehe ich davon aus, dass dies zunehmend ein Outsourcing-Thema und zum Beispiel auf Plattformen gebündelt wird, wie sie der Verband unabhängiger Vermögensverwalter oder die VBank bereits anbieten.“

„Ein ETF spricht nicht mit den Anlegern“

Die unabhängigen Vermögensverwalter seien sehr nah am Kunden, so der Studienleiter. Die Hälfte der Arbeitszeit stünden sie im direkten Kundenkontakt. Parallel sei die Zeit für Vorgaben der Finanzmarkt-Richtlinie Mifid II leicht gesunken.

„Die Vermögensverwalter haben während der Krise so viel Zeit wie noch nie mit ihren Kunden verbracht“, erläutert Webersinke. „45% ihrer Arbeitszeit war dem direkten Kundenkontakt gewidmet. Das ist der Unterschied zum passiven Geschäft. Ein ETF spricht nicht mit den Anlegern, die den Märkten ungeschützt ausgeliefert sind. So kamen auch die enormen Anteilsrückgaben zustande, aus Angst.“

Berater würden ihre Kunden anrufen, gerade die kleinen und mittleren Vermögensverwalter könnten tatsächlich mit jedem Kunden sprechen, nicht nur mit ihren größten und wichtigsten. „Und je mehr Gesprächszeit für die Kunden aufgewendet wird, ihnen die Lage erläutert wird und sie begleitet werden, desto besser ist die langfristige Performance.“