



HORN & COMPANY



Trends in der Vermögensverwaltung

Eine Gemeinschaftspublikation von Horn & Company und Ginmon

Düsseldorf und Frankfurt, im April 2024

Vorwort

Der Markt für Vermögensverwaltung in Deutschland verändert sich deutlich: Klassische Brokerage-Anbieter, Fintechs und vermehrt ausländische Anbieter drängen mit innovativen Angeboten in das attraktive Banking-Segment. Sie gewinnen nicht nur bei jungen Kundengruppen signifikante Marktanteile und definieren den Markt neu.

Wachstum und Profitabilisierung gehen einher mit Digitalisierung und Prozessüberlegenheit. Gleichzeitig steckt die europäische Regulierung den Rahmen für Geldanlage und Anlageberatung immer weiter ab (z.B. EU Retail Investment Strategy und PFOF-Verbot). Etablierte Finanzinstitute müssen sich rechtzeitig mit diesen veränderten Marktgegebenheiten auseinandersetzen und sich zukunftsweisend aufstellen, wollen sie ihre Marktanteile halten und ausbauen.

Indem wir die praktische Expertise von Ginmon und die strategische Perspektive von Horn & Company vereinen, beleuchten wir in der vorliegenden Publikation aktuelle Trends in der Vermögensverwaltung auf Markt-, Anbieter- und Produktseite und identifizieren Stellhebel zur Verbesserung der eigenen Positionierung am Markt.

Wir wünschen viel Vergnügen bei der Lektüre.



Lars Reiner
CEO von Ginmon



Jens Keller
Partner bei Horn & Company

Der deutsche Markt ist für Vermögensverwalter hoch attraktiv

Blitzlicht Marktumfeld in Deutschland

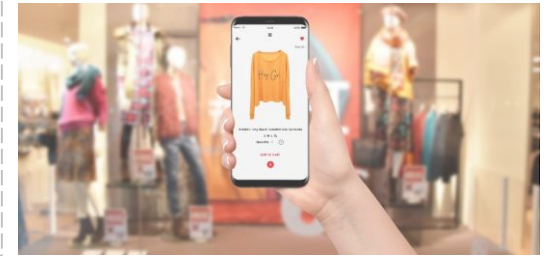
Geldvermögen
deutscher
Haushalte
2013–2023

+53%



MEHR
ALS 1 MIO

Potenzielle Affluents¹ unter den
30- bis 39-Jährigen



Wertpapiervermögen
von privaten Haushalten

Deutschland
2013–2023

+95%



Durchschnittssumme
von Erbschaftsbeträgen

+20% Deutschland
2001–2021

+200%

Entwicklung
des vererbten
Vermögens
Deutschland
2010–2020



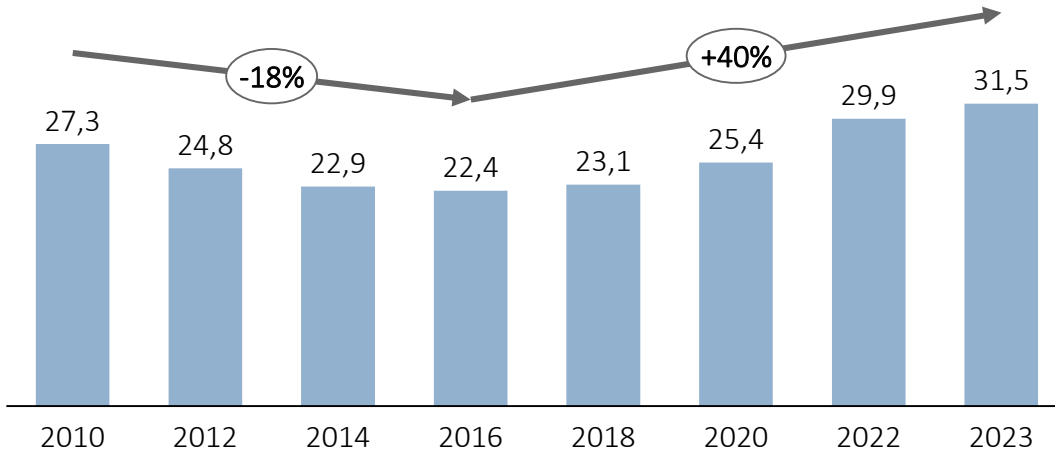
5,9
% Inflationrate
in Deutschland
im Jahr 2023



Neue Wertpapierkultur birgt Chancen für Vermögensverwalter

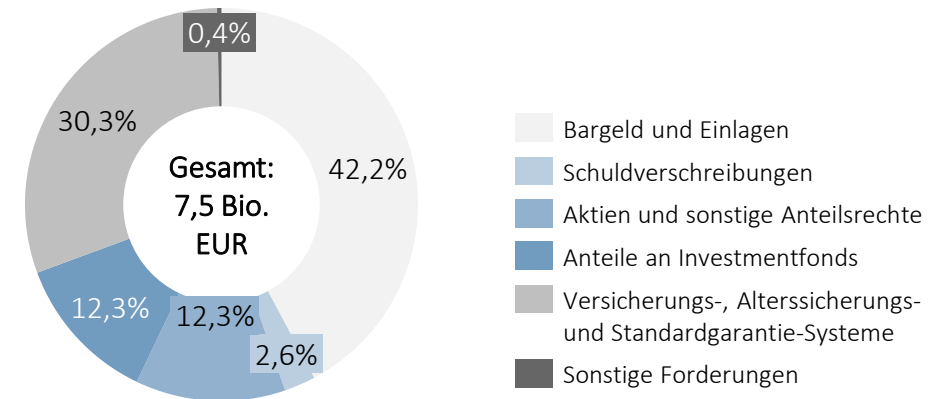
Entwicklung Wertpapiermarkt in Deutschland

Anzahl Wertpapierdepots privater Haushalte (in Mio.)



- Nachdem die Zahl der Wertpapierdepots privater Haushalte in Deutschland in Folge der Finanz- und Eurokrise bis in die Mitte der 2010er-Jahre stark zurückgegangen ist, wächst diese seitdem wieder kontinuierlich an
- Wesentlicher Treiber war zunächst die auf die Krisen folgende Niedrigzinsphase, doch auch die Corona-Pandemie und der Ukraine-Krieg haben das Wachstum nicht etwa gebremst, sondern dieses vielmehr noch beschleunigt

Geldvermögen privater Haushalte (Q3 2023)



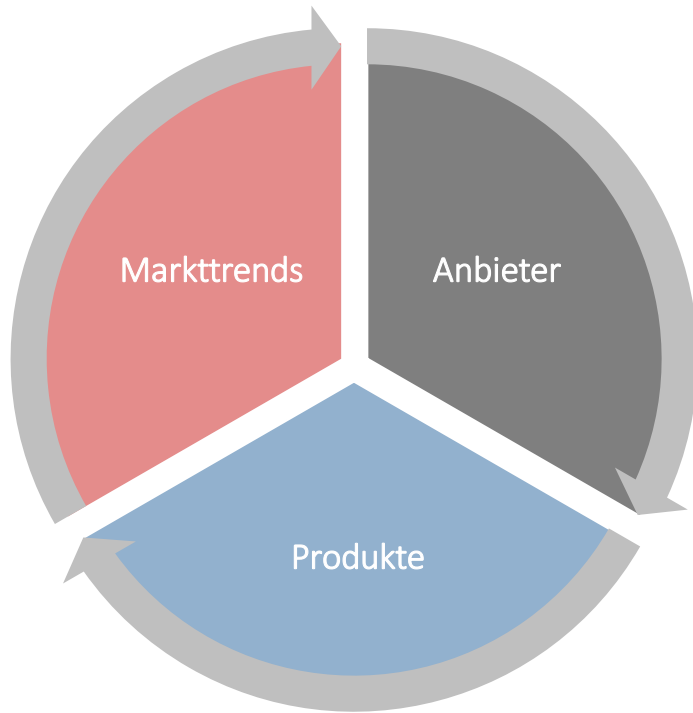
- Aufgrund von Inflation, dem Abbau von Hürden zur Partizipation am Kapitalmarkt durch neue Anbieter und einer generell starken Marktdynamik sind die Wertpapierbestände privater Haushalte zuletzt deutlich gestiegen
- Der Anteil dieser am Gesamtvermögen ist mit rund 27% jedoch nach wie vor vergleichsweise gering – aus der Umschichtung von Vermögen (insb. aus Bargeld und Einlagen) ergeben sich weitere Wachstumschancen

Aufgrund von Inflation, dem Aufkommen neuer Anbieter in Verbindung mit einer jungen Anlegergeneration sowie der allgemeinen Marktdynamik entsteht in Deutschland eine neue Wertpapierkultur.

Trends in der Vermögensverwaltung entlang von drei Dimensionen analysiert

Vorgehensmodell

Analysedimensionen zur Vermögensverwaltung



Markttrends

Welche Themen/Innovationen sind Treiber des Wachstums?



Anbieter

Wie entwickelt sich der Wettbewerb auf der Anbieterseite?



Produkte

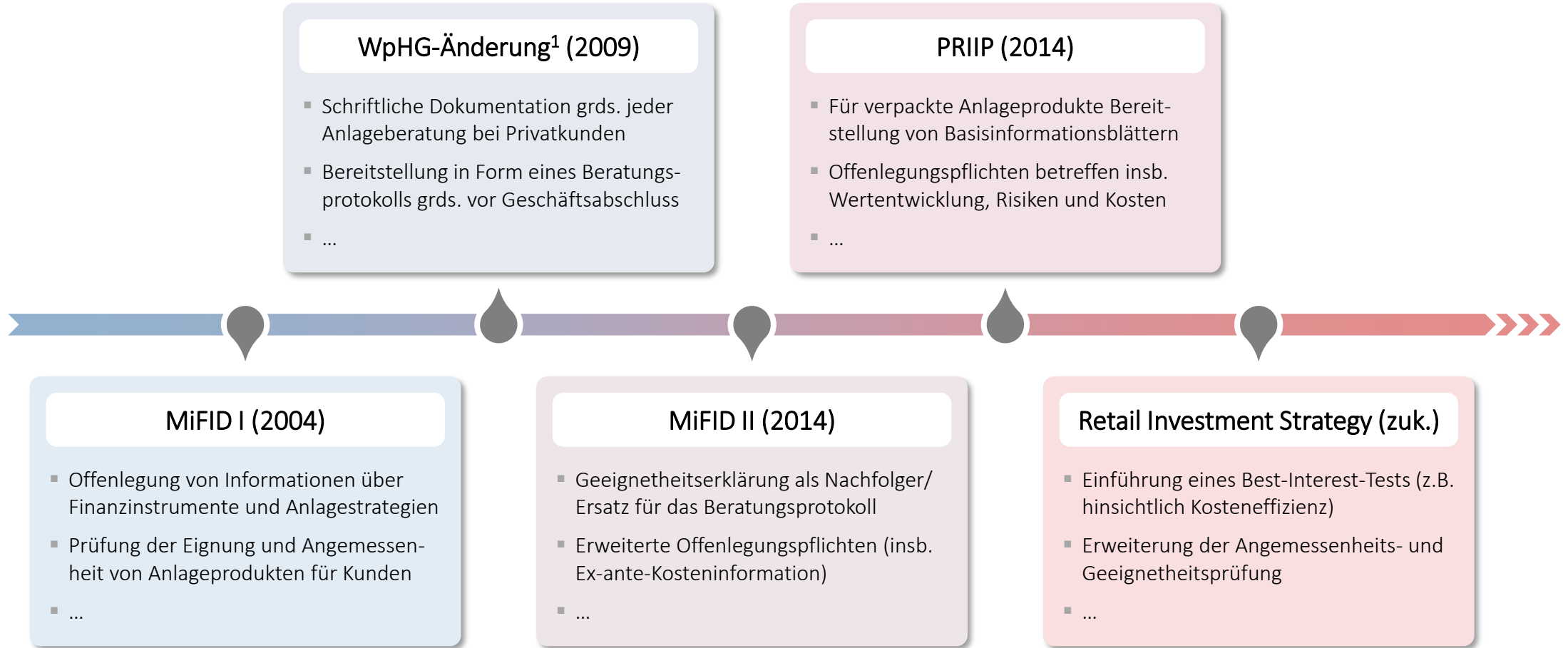
Welche Veränderungen sind im Produktportfolio zu beobachten?



Finanzdienstleister sollten ihre Handlungsoptionen für eine zukunftsweisende Positionierung im Markt entlang der Dimensionen entwickeln.

Regulatorik zwingt Anbieter über Alternativen zur Anlageberatung nachzudenken

Regulatorik (1/2)



Steigende regulatorische Anforderungen machen klassische Anlageberatung aus Sicht von Banken zunehmend unwirtschaftlich – die mandatierte Vermögensverwaltung gewinnt als effiziente Alternative an Bedeutung.

1) Im Rahmen des Gesetzes zur Neuregelung der Rechtsverhältnisse bei Schuldverschreibungen aus Gesamtemissionen und zur verbesserten Durchsetzbarkeit von Ansprüchen von Anlegern aus Falschberatung

Vermögensverwaltung bietet effiziente Alternative zur Anlageberatung

Regulatorik (2/2)

Klassische Anlageberatung umfasst zahlreiche Kostentreiber

Digitale mandatierte Vermögensverwaltung bietet viele Vorteile



Qualifizierung der Anlageberater



Regelmäßige Beratungsgespräche



Dokumentationsaufwand



Überwachungs- und Meldewesen



Gleichbleibend hohe Qualität



Geringerer Aufwand, insb. im Bestand



Skalierbarkeit



Mehr Zeit für Vertrieb



Standardisierung und Automatisierung ermöglicht Rückerschließung und Profitabilisierung des Affluent-Segments.

„Strategisches Investieren“ überlegen bei der Erreichung individueller Kundenziele

Goal-based Investing



Funktionsweise

Anstatt die Rendite zu maximieren, steht der **Zweck der Investition** an **erster Stelle**. Dabei wird **nur so viel Risiko** eingegangen, wie zur Zielerreichung **benötigt** wird. Das größte Risiko ist, das Ziel nicht zu erreichen.

Beispiele für mögliche Ziele:



- Private Altersvorsorge
- Finanzierung des Eigenheims
- Finanzierung der Ausbildung
- Nachlass
- Notfallmittel



Vorteile

- **Klare Vorstellung**, warum man investiert
- **Höhere Motivation** durch klare Zielfokussierung
- Meidung von impulsiven Investitionen durch **zielgenaue und individuelle Anlagen**
- Anlageziele dienen als Maßstab, um **adäquates Risiko** zu definieren
- Möglichkeit Investment **von KI steuern** zu lassen und zu **optimieren**

Herausforderungen



- **Aufwendige Berechnung** notwendig
- **Einrichtung und Monitoring** richtet sich nach individuellem Kundenbedarf
- **Kontinuierlicher Abgleich von Rendite und Risiko**

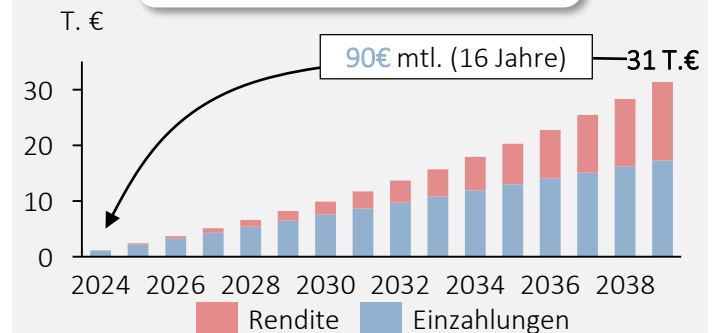


Beispielrechnung

Ziel: **Studiumsfinanzierung** mit **31.000 €** in 16 Jahren. Bei einer angenommenen Rendite von **6,7% p.a.** erreicht man das Ziel bei einer Anlage von **90 € pro Monat**.



Studium 31.000 €



Automatisierte Plattformen können individuelle Ziele und Präferenzen berücksichtigen, um optimierte und jeweils passende Portfolios effizient und kostengünstig zu erstellen.

Financial Education trotz steigender Bedeutung noch ausbaufähig

Financial Education



Heutiger Stand

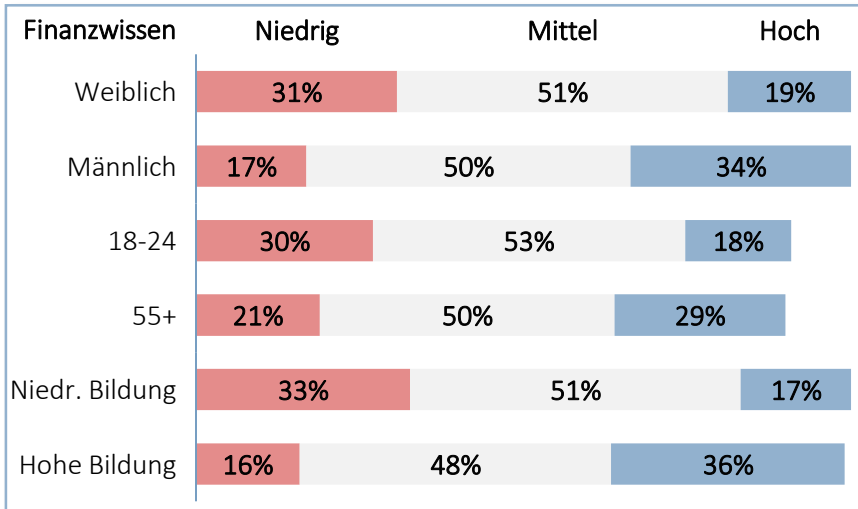
Bei großen Teilen der Bevölkerung ist das **praktische Finanzwissen** nur **mangelhaft ausgeprägt**.

Insbesondere davon betroffen sind:

- Frauen
- Jüngere Generationen
- Menschen mit niedrigem Bildungsgrad

Birgt **Gefahr** für:

- Verschuldungen
- Altersarmut
- Gesamtwirtschaftliche Folgen in Form von Belastung der Sozialsysteme



Vorteile von Finanzbildung

- **Sicherung des Lebensstandards**, auch im hohen Alter
- Minimierung von Informationsnachteilen führt zu **mehr Selbstbestimmung**



FinTechs

Onlinebroker setzen im Bereich **Convenience** neue Standards: Auf Basis moderner Technologie bieten sie **einfache, hilfreiche u. informative Lösungen**:

- Zugang zu umfangreichen Finanz-Wikis
- Begleitung und Umsetzung von Anlagezielen
- Innovative Robo-Advisor zur optimalen Anlagestrategie
- Unkomplizierte Depotöffnung und intuitive Bedienung

... durch Anbieter wie **Ginmon**

Innovative Onlinebroker helfen, Wissenslücken zu schließen und die Vorteile der Finanzbildung zu realisieren.

Goal-based Investing gehört die Zukunft in der Vermögensverwaltung

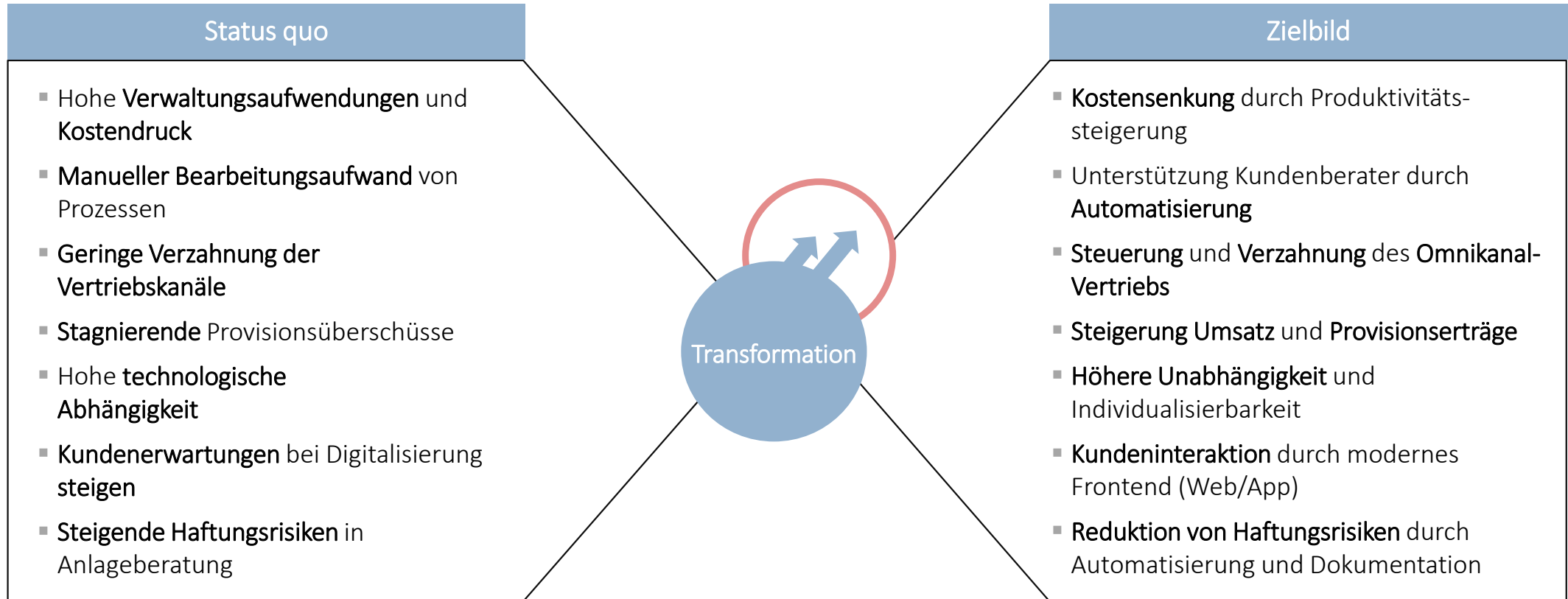


Eine klare Vorstellung davon zu haben, warum man investiert und welches Ergebnis man erreichen möchte, verhindert impulsives oder zielloses Investieren. „Goal-based Investing“ hat die finanziellen Vorhaben des Kunden im Blick und wird deshalb auch in Deutschland an Relevanz gewinnen.

Michael Baltruschat
Chief Revenue Officer
Ginmon GmbH

Digitalisierung und Technologisierung entscheidet über die Zukunftsfähigkeit

Digitalisierung



Finanzdienstleister richten ihr Advisory-Geschäft neu aus:
Mit den technologischen Möglichkeiten entstehen leistungsstarke hybride Beratungsangebote.

Eine moderne Plattform muss modular und individuell konfigurierbar sein

Plattformisierung (1/2)

Anforderungen an eine Wealth-Plattform

Modulare Flexibilität:

Individualisierbare Module, die als Gesamtpaket oder logische Einheit funktionieren

Schnelle Time-to-Market:

Vorgefertigte Module, die eine schnelle Integration bei flexibler Anpassbarkeit ermöglichen

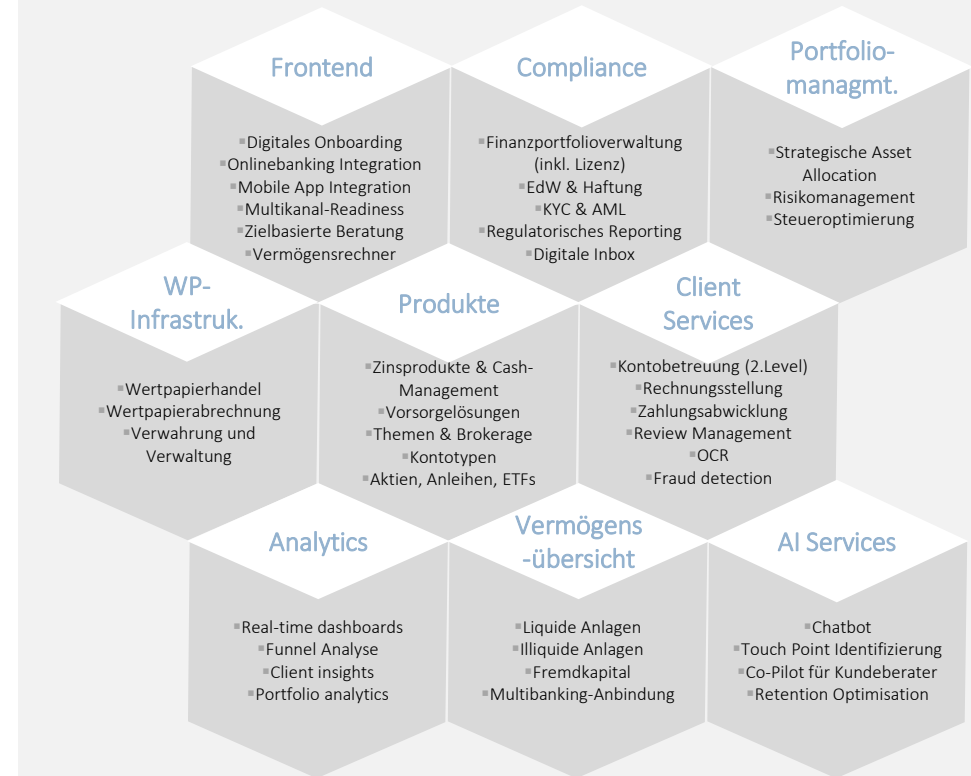
Vollständige Integration:

Integration als Full Embedded White Label in eigenes Onlinebanking und Apps für eine perfekte Kundenerfahrung

Kosteneffizient:

Minimaler Ressourcen-Einsatz für den Finanzdienstleister sowie Entwicklung & Maintenance durch externen Anbieter

Beispielhaft

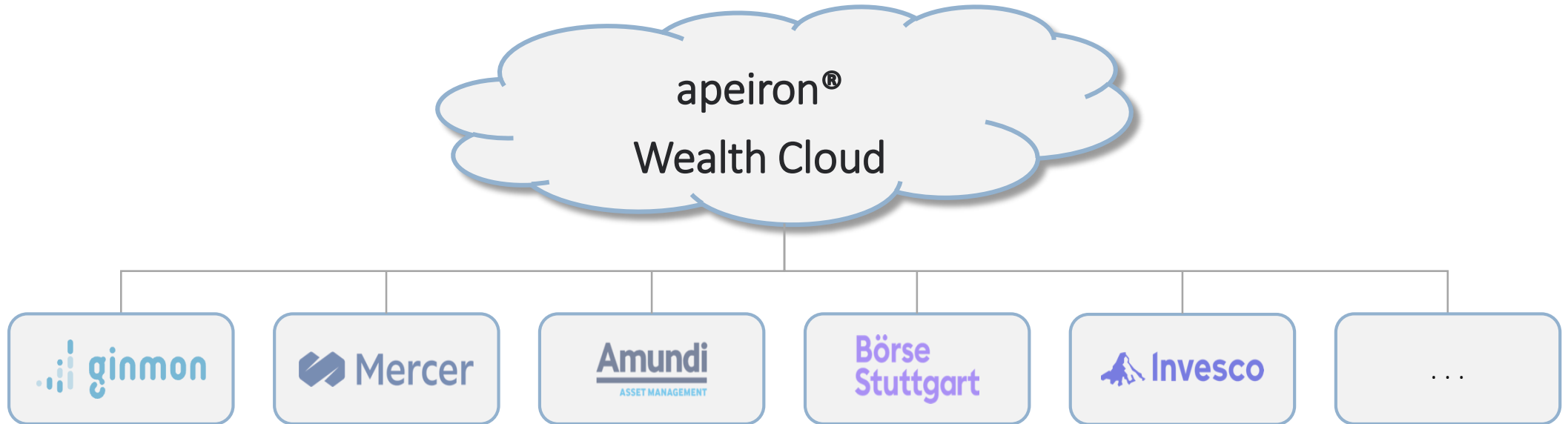


Der Finanzdienstleister entscheidet über Tiefe und Breite der Konfiguration.

Ginmon bietet Zugang zur Technologie-Plattform apeiron®

Plattformisierung (2/2)

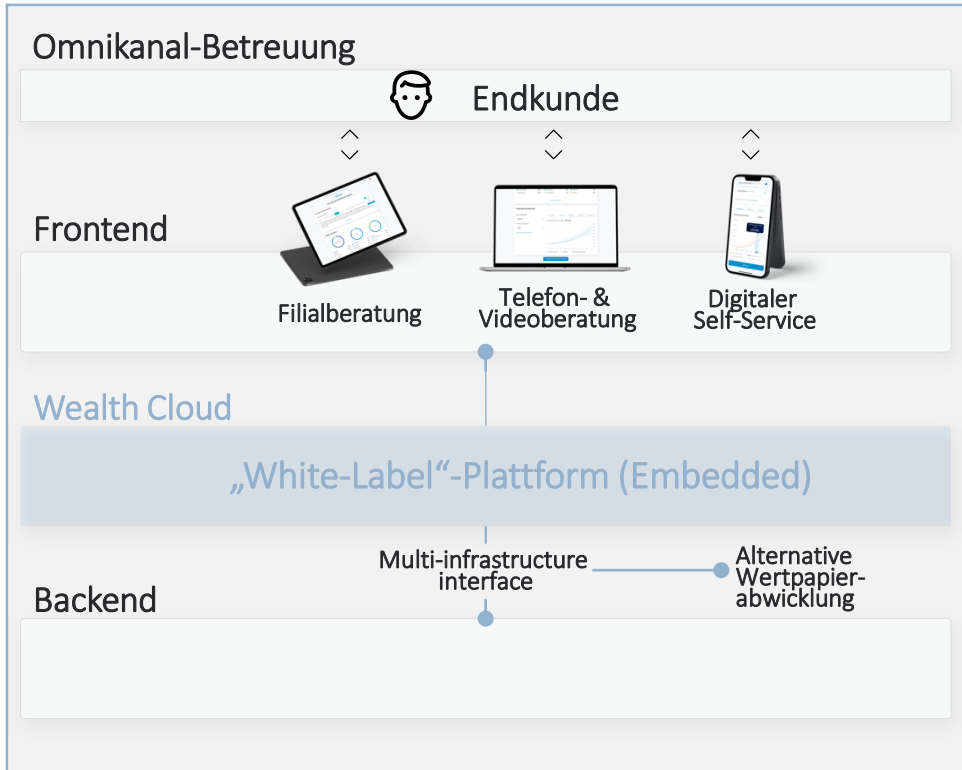
Beispiel




- apeiron® definiert den Standard für digitale Finanzdienstleistungen neu, indem es eine umfassende, sofort einsatzbereite Lösung anbietet
- Speziell entwickelt, um sowohl Beratern als auch Endkunden den nahtlosen Zugang zu fortschrittlichen digitalen Anwendungen und eine optimale Anbindung an Depotbanken zu ermöglichen, vereinfacht apeiron® den Übergang zu digitaler Finanzberatung und -verwaltung
- Durch die Kombination von All-in-One-Komfort mit Plug & Play-Einfachheit ermöglicht es ein effizientes und benutzerfreundliches Kundenerlebnis, das auf die Bedürfnisse moderner Finanzmärkte zugeschnitten ist
- Mit apeiron® profitieren Nutzer von einer Plattform, die Flexibilität, Sicherheit und Innovation in den Vordergrund stellt


Flexible und kosteneffiziente Lösung dank modularem Aufbau


Hybride Beratungsmodelle (1/2)




Anforderungen

- 
Standardisierte Lösung: Hohe Kompatibilität & Standardisierung für alle Backend-Systeme

- 
Omnikanal-Ready: Beratung & Betreuung der Kunden in Filiale, per Telefon & Video sowie im Self-Service

- 
Einfache Integration: Vollständige Integration als White Label in eigenes Onlinebanking und Apps (Embedded)

- 
"Echt"-User-Experience: Praxiserprobt auf realer Kundenerfahrung und vielfachen Iterationen

Finanzdienstleister und Anlageberater sollten auf integrierte Lösungen in der Vermögensverwaltung setzen, damit sie sich auf den Kunden fokussieren können.

Verschmelzung eigenständiger Kanäle zum einheitlichen E2E-Beratungserlebnis

Hybride Beratungsmodelle (2/2)

Beratung & Anlagevorschlag



- **Omnikanal-Beratung** (Filiale, Co-browsing, Self Service)
- Abbildung **Anlageziele**
- **Erstellung Finanzplan** und Anlagevorschläge

Digitale Antragsstrecke



- Quick Onboarding mit Daten- und **KYC-Übernahme**
- Abschluss des **VV-Mandats**
- **Lückenlose Dokumentation**

Digitaler Kundenbereich



- **Digital Self-Service** (Ein- & Auszahlungen, Sparpläne,...)
- Tagesaktuelles **Reporting**
- Direkte **Einbindung in Onlinebanking** und **App**

Laufende Betreuung



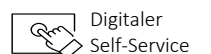
- Kontaktaufnahme für **Kundenservice**
- **Vertriebsunterstützung** der Kundenberater
- **Erstellung Vermögensübersicht** und Finanzpläne



Filialberatung



Telefon- & Videoberatung



Digitaler Self-Service

Leistungsfähigkeit und User-Experience sind die Erfolgsfaktoren für den Anlageberater und seine Kunden.

Der digitalen Vermögensverwaltung gehört die Zukunft



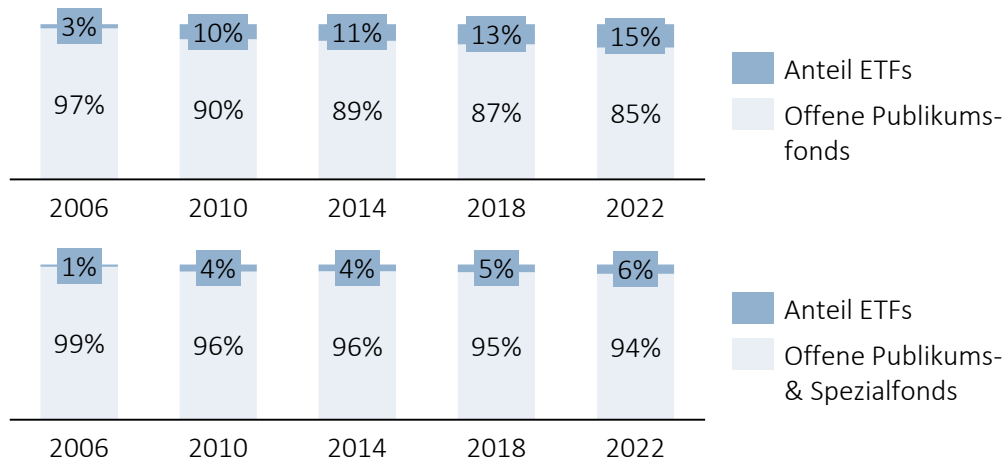
Die zukunftsweisende Vermögensverwaltung ist digital und bietet den Kunden integrierte Lösungen: persönliche Beratung, überlegene Investmentstrategien und digitale Zugänge.

Lars Reiner
CEO & Founder
Ginmon GmbH

Exchange Traded Funds (ETFs) sind wichtiger Baustein der Vermögensverwaltung

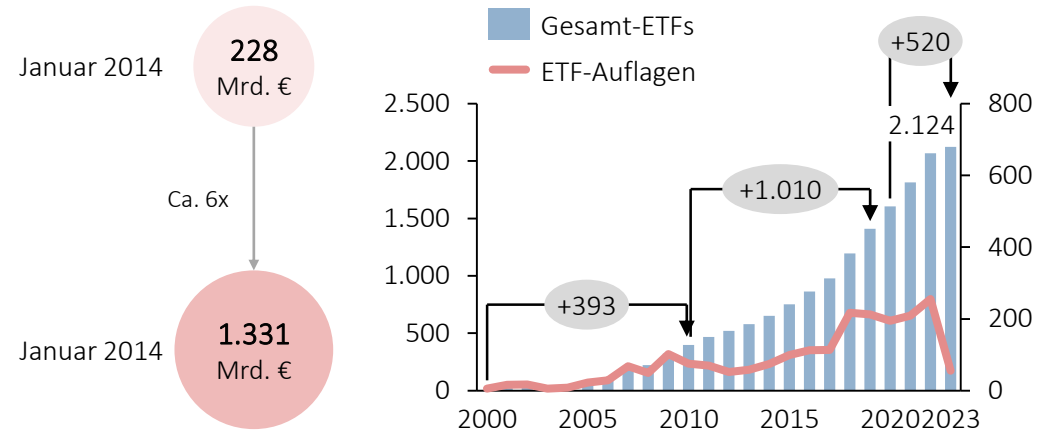
Passive Investing

Marktanteil ETFs an offenen Publikumsfonds bzw. an offenen Publikums- und Spezialfonds¹



- Der Anteil des verwalteten ETF-Vermögens an offenen Publikumsfonds in Deutschland ist in den letzten Jahren von 3% in 2006 auf 15% in 2022 gestiegen.
- Auch der Anteil des ETF-Vermögens bezogen auf offene Publikums- und Spezialfonds hat zugenommen. 2006 lag der ETF-Anteil bei 1% und in 2022 bei 6%.

Verwaltetes Vermögen heute von vor 10 Jahren, Anzahl Auflagen und Anzahl der an Deutscher Börse handelbarer ETFs



- Von Januar 2014 bis 2024 ist das in ETFs investierte Volumen von 228 auf 1.331 Mrd. € gewachsen – dies entspricht einer durchschnittlichen Wachstumsrate von 19% p.a.
- Die Gesamtanzahl der an Dt. Börse handelbaren ETFs ist von 6 im Jahr 2000 über 399 in 2010, 1.604 in 2020 bis auf 2.124 ETFs im Jahr 2023 kontinuierlich angestiegen. Die Anzahl an Fondsaufgaben lag im Jahr 2022 bei 255.

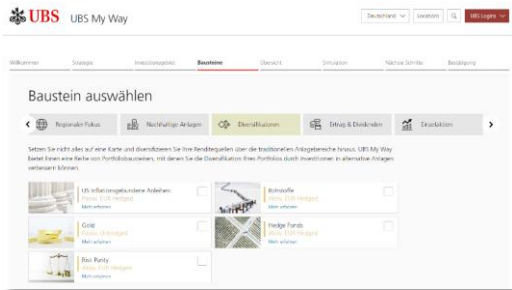
ETFs als ein Kernanlagevehikel von Vermögensverwaltungen zeigen starke Marktentwicklung – Volumen und Anteil des verw. ETF-Vermögens am dt. Markt sind in den letzten zwei Dekaden kontinuierlich gestiegen.

Quellen: 1 BVI, Stand: Ende Dez. 2022 | 2 Deutsche Börse, Stand Ende Jan. 2024 | 3 extraETF Research, Stand: Ende Jun. 2023

Vermögensverwaltungen bieten differenzierte Gestaltungsmöglichkeiten

Individualisierung

Modularisierung



Beispiel: UBS My Way

Individuelle Selektion und Gewichtung verschiedenster Bausteine innerhalb der VV (z.B. unterschiedliche Assetklassen, Regionen, Anlagestrategien etc.)

Themenbeimischung



Beispiel: Ginmon Motive

Option zur Allokation eines Teilportfolios in spezielle Anlagethemen (z.B. Gesundheitswesen, Technologie, Block-chain etc.)

Nachhaltigkeit



Beispiel: Bevestor Select Nachhaltigkeit

Investition in nach ökologischen, sozialen und die verantwortungsvolle Unternehmensführung betreffenden Kriterien ausgewählte Anlagen

Produktkombination



Beispiel: apoBank apoFlex

Kombination aus Vermögensverwaltung und weiteren Spar- oder Anlageprodukten (z.B. Festgeld), oft zu Vorzugskonditionen

Aus Kundensicht kann die Option, das „Standardprodukt“ Vermögensverwaltung individuell zu konfigurieren, die im Vergleich zur klassischen Anlageberatung fehlende Personalisierung kompensieren.

Zugang zu Alternative Assets für Privatanlegende über Vermögensverwaltungen

Retailisierung

Trend zur Retailisierung von Alternative Investments

<p>Private Equity/Venture Capital</p> <p>EK- u. FK-Instrumente, indirekte Partizipation an PE-Fonds</p> <p>IN VENTURE CAPITAL SEEDMATCH COMPANISTO</p>	<p>Private Debt/P2P-Kredite</p> <p>Kreditvergabe an Privatpersonen und KMUs</p> <p>Bondora mintos INVESDOR</p>
<p>Krypto-Assets</p> <p>Handel und Verwahrung von Kryptowährungen</p> <p>coinbase BISON TRADE REPUBLIC</p>	<p>Collectibles</p> <p>Kunst, Uhren, seltene Sammler-gegenstände</p> <p>Timeless arttrade FINEXITY</p>

Neue Technologien und Digitalisierung von Vermögenswerten öffnen den Markt für Alternative Investments zunehmend für Kleinanlegende und private Investoren durch Reduzierung der Mindestanlageanforderungen

Alternative Assets im Rahmen von Vermögensverwaltungen

Vereinzelnd bieten Vermögensverwalter bereits Alternative Assets als Portfoliobausteine an: bei der UBS sind bspw. Investitionen in Rohstoffe und Hedgefonds innerhalb der Vermögensverwaltung möglich

Im Markt für Alternative Investments ist ein zunehmender Trend zur Retailisierung zu beobachten – mittlerweile auch erste Angebote von Alternative Assets als Baustein bei Vermögensverwaltungen.



Die Vermögensverwaltung hat das Potenzial, zum „Ankerprodukt“ zu werden



Als Kern des Leistungsangebots vieler Banken und Fintechs im Anlagegeschäft muss die Vermögensverwaltung überall andockfähig sein: Best Practice ist eine Kombination aus ETFs als Basis und dem Angebot verschiedener Individualisierungsoptionen.

Valentin Steiger
Senior Associate
Horn & Company

Anbieter sollten dezidierte Stellhebel zur Verbesserung der Marktposition nutzen

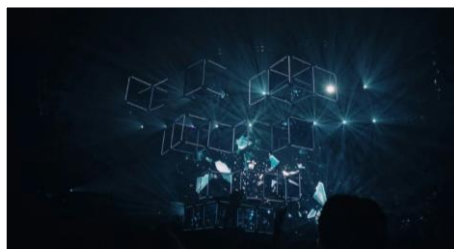
Stellhebel

Stellhebel auf Anbieterebene



Digitalisierung

Anbieter setzen auf leistungsstarke und kosteneffiziente Lösungen mittels Digitalisierung und Automatisierung



Plattformisierung

Finanzdienstleister profitieren von modularisierten, flexiblen Plattformlösungen



Hybride Beratungsmodelle

Vertriebsstrategie setzt auf hybride Beratungsprozesse durch nahtlose Integration verschiedener Kanäle

Stellhebel auf Produktebene

Passive Investing

Exchange Traded Funds sind als Kernanlagevehikel von Vermögensverwaltungen implementiert



Individualisierung

Durch individuelle Konfigurierung wird Vermögensverwaltung aus Kundensicht zu einem personalisierten Produkt



Retailisierung

Mittels Vermögensverwaltung werden Alternative Investments auch Kleinanlegern zugänglich gemacht



Die ganzheitliche Überprüfung des Produktangebotes und der Leistungserbringung sichern eine erfolgreiche Positionierung am Markt.



Key Takeaways

- ⌘ Der Vermögenstransfer zwischen Generationen, das steigende Vermögen und der hohe Bedarf an Altersvorsorgeplanung sind die Treiber für das Wachstum der mandatierten Vermögensverwaltung in Deutschland.
- ⌘ Steigende regulatorische Anforderungen machen klassische Anlageberatung zunehmend unwirtschaftlich – insb. die digitale Vermögensverwaltung wird zu einer effizienten Alternative, um im Affluent-Segment bestehen zu können.
- ⌘ Das Herzstück bilden dabei hybride Beratungs- und Geschäftsmodelle auf Basis leistungsfähiger, digitaler Wealth-Plattformen, die modular, individuell konfigurierbar und in die Welt des Finanzdienstleisters integrierbar sind.
- ⌘ Performante Vermögensverwaltungen verfolgen für ihre Kunden Investmentstrategien, die die individuellen und finanziellen Ziele der Kunden im Fokus haben (Goal-based Investing).
- ⌘ ETFs werden zum wichtigsten Baustein von Vermögensverwaltungen – der Anteil des in ETFs verwalteten Vermögens an offenen Publikumsfonds in Deutschland ist von 3% in 2006 auf 15% in 2022 gestiegen.
- ⌘ Die digitale Vermögensverwaltung hat das Potenzial, zum neuen „Ankerprodukt“ zu werden – Anbieter nutzen deshalb die technologischen Gestaltungsmöglichkeiten, um ihre VV-Angebote zu individualisieren.
- ⌘ Klassische Finanzdienstleister müssen sich unter Berücksichtigung der neuen Marktgegebenheiten gezielt positionieren, wollen sie in dem attraktiven Markt bestehen.

Die Vermögensverwaltung E2E in den Beratungs- und Vertriebsprozess integrieren

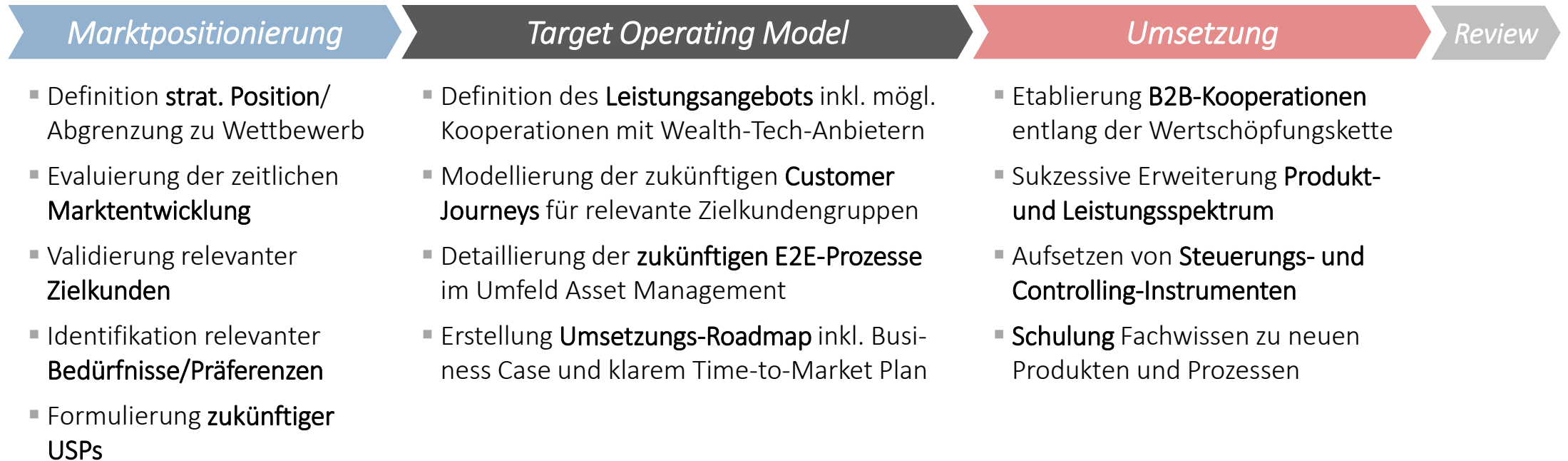


Banken erkennen zunehmend das strategische Potenzial der Vermögensverwaltung – für den langfristigen Erfolg ist eine passgenaue Einbettung in die Beratungs- und Vertriebsprozesse erforderlich.

Jens Keller
Partner
Horn & Company

In drei Schritten zum eigenen „Zielbild Vermögensverwaltung“

Vorgehensmodell



HORN & COMPANY

&

ginmon

Horn & Company und Ginmon unterstützen bei der Entwicklung und Umsetzung des Zielbilds.

Wir begleiten und unterstützen Sie gerne in Strategie und Umsetzung

Autorenteam

Jens Keller



Partner

Jens.Keller@
horn-company.de

Max Jönck



Senior Associate

Max.Jönck@
horn-company.de

Dr. Sabine Schneider



Senior Associate

Sabine.Schneider@
horn-company.de

Valentin Steiger



Senior Associate

Valentin.Steiger@
horn-company.de

Lars Reiner



CEO & Founder

Lars.Reiner@
ginmon.com

Michael Baltruschat



Chief Revenue Officer

Michael.Baltruschat@
ginmon.de



HORN & COMPANY

Internationale Top-Management-Beratung

DÜSSELDORF | BERLIN | FRANKFURT | HAMBURG | KÖLN | MÜNCHEN | ZÜRICH | NEW YORK | SINGAPUR | WIEN