



Wealth Management im Wandel

Der World Wealth Report 2022 zeigt: Nordamerika behält den Spitzenplatz bei Anzahl der Millionäre und deren Gesamtvermögen. Europa überholt die Region Asien-Pazifik im Wachstum der Millionäre und deren Gesamtvermögen.

Von Christian Wieselmayr

Vermögensverwaltung, Asset Management, Private Banking sind unterschiedliche, manchmal auch ein wenig verwirrende Bezeichnungen für Wealth Management. Gemeint sind jedenfalls die langfristige Anlageberatung und Verwaltung von Vermögen (sehr) reicher Kunden. Anlegern werden individuell zugeschnittene Finanzdienstleistungen über unterschiedlich lange Perioden angeboten. Im Zusammenhang mit Privatanlegern bedeutet Wealth Management, dass bei der Vermögensverwaltung (Asset Management) nicht bloß eine Anlageberatung stattfindet, sondern dass ein Wealth Manager in Abstimmung mit dem

Kunden die Kontrolle über den angelegten Betrag übernimmt. Wie aus dem jüngst vom Anlageberater Capgemini veröffentlichten World Wealth Report (WWR) hervorgeht, hat sich die Anzahl der sogenannten High Net Worth Individuals (HNWI), auf Deutsch vermögenden Privatkunden, weltweit um 7,8

Anteilig finden sich immer mehr Frauen, Millennials sowie Mitglieder der Generation Z und Tech-Wealth HNWI unter den Millionären.

Prozent erhöht. Das Gesamtvermögen dieser Personengruppe hat dabei im Jahr 2021 um acht Prozent zugenommen. Der Zuwachs wird auf die sich 2021 erholenden Volkswirtschaften und den prosperierenden Aktienmarkt zurückgeführt. Wie sich unter anderem der brutale kriegerische Überfall Russlands auf die Ukraine im weiteren Verlauf dieses Jahres auf das weltweite Vermögen auswirken wird, kann allerdings noch nicht vorhergesagt werden. Hermann Wonnebauer, Vorstandsvorsitzender der Zürcher Kantonalbank Österreich, wagt dennoch einen Ausblick: „Natürlich wird es Verlierer geben, wobei der größte Teil der Verluste

2022 ja nicht durch die Kriegsereignisse, sondern durch die überzogenen Zinsanhebungen der Notenbanken im Zuge der Inflationsbekämpfung passiert ist. Wie bei allen disruptiven Ereignissen wird es auch in dieser Krise Verlierer und Gewinner geben. Was durch den Anstieg der fossilen Energiekosten den ultimativen Durchbruch erreicht hat, sind alle Branchen, die mit alternativen Energien zu tun haben. Das war ein Game-Changer. Nach dem Krieg werden Infrastruktur und Bau profitieren, da es massive Hilfsprogramme für die Ukraine geben wird. Außerdem wird nun eine Anlageklasse – die Anleihen – plötzlich wieder interessant, sodass Investoren mehr Möglichkeit zur Diversifikation haben. So wird es kurzfristig wohl zu einer Delle kommen, langfristig wird das Vermögen aber weiterwachsen.“

Die Zusammensetzung der HNWI wird diverser

Was aus dem WWR ebenfalls hervorgeht: Anteilig finden sich immer mehr Frauen, Millennials sowie Mitglieder der Generation Z und Tech-Wealth HNWI unter den Millionären. Diese aufstrebenden Kundensegmente haben in Bezug auf ihr Anlageverhalten jeweils eigene Werte, Präferenzen und Anforderungen, die klassische Vermögensverwaltungsfirmen derzeit nicht erfüllen können. Dieses neu entstehende Kundensegment hat spezifische Bedürfnisse, auf die Vermögensverwalter ihre Geschäftsstrategien anpassen sollten. Wealth-Management-Firmen werden mehr und vor allem differenziertere personalisierte Services und Kundenerlebnisse anbieten müssen. Unter der Annahme, dass in den nächsten zwei Generationen rund 70 Prozent des weltweiten Vermögens an Frauen aller Vermögensklassen vererbt werden soll und diese einen besonderen Wert auf Gebührentransparenz, Datensicherheit und mehr Aufklärung darüber, wie sie ihr Vermögen vermehren können, erwarten, wird diese Anpassung umso dringender. Hinzu kommt, dass durch den Tech-Boom und die Zunahme von Venture-Capital-finanzierten Einhorn-Unternehmen – Start-ups mit einer Marktbewertung von über einer Milliarde US-Dollar, deren Anteile nicht an einer Börse gehandelt werden – eine besondere Gruppe von vermögenden HNWI entstanden ist, die ein enormes Potenzial für Vermögensverwaltungsunternehmen darstellt. Auch werden digitale Interaktion und Aufklärung immer wichtiger und bilden eine zusätzliche Herausforderung für klassische Vermögensverwalter. In welche Richtung Wealth Manager in Zukunft denken müssen, erläutert Hermann Wonnebauer so: „Sicherheit werden ESG-Kriterien (Anm.: Environment, Social, Governance) eine größere Rolle spielen. Früher hatte man als Anleger die richtige Balance zu finden im Dreieck ‚Sicherheit – Ertrag – Liquidität‘. Nun ist eine weitere Dimension dazugekommen,



Hermann Wonnebauer, Vorstandsvorsitzender der Zürcher Kantonalbank Österreich

Foto: ZKB

eine Pyramide, auf deren Spitze ‚Zweck des investierten Kapitals‘ steht. Die ‚Grundbedürfnisse‘ werden jedoch unverändert bleiben, das sind die gleichen wie seit Hunderten von Jahren. Die Customer Journey und digitales Service wird auch eine Rolle spielen, allerdings werden sich hier die Angebote bald angeglichen haben.“

Vertrauensverlust infolge der Finanzkrise

Infolge der Finanzkrise von 2009 kam es zu einem gewissen Vertrauensverlust in Banken. In den Folgejahren wurden Multi Family Offices immer populärer. Zunehmend erwächst den Wealth Managern auch Konkurrenz durch sogenannte Robo-Advisor, die mithilfe von Algorithmen eine Investitionsstrategie, die persönlich auf die Anleger zugeschnitten ist, erstellen. Wie also können klassische Finanzinstitute dem gegensteuern? Hermann Wonnebauer: „Banken sind in der Lage, viele Prozesse für Kunden im Haus nachzubilden. Letztendlich ist das für Bankkunden komfortabel, sicher und schnell. Sobald externe Partner dazukommen, kann es zu Schnittstellenproblemen kommen. Das wird ein wenig so sein wie in der Reisebranche: Ich kann ein Full-Service-Reisebüro nutzen und habe wenig Aufwand bei Planung, Buchung und Reklamation. Oder ich buche die Flüge selbst im Internet, mit allen Vor- und Nachteilen. Es gibt jetzt auch beides und man nutzt beide Services

dann so wie es gerade am besten passt. Es war im Übrigen schon früher so, dass nicht alle Beratungskompetenzen für vermögende Anleger durch Banken abgewickelt wurden – rechtliche und steuerliche Fragen werden ja nicht durch die klassischen Banken abgewickelt. Also gab es bereits früher genauso

Wealth-Management-Firmen werden künftig mehr und vor allem differenziertere personalisierte Services und Kundenerlebnisse anbieten müssen.

wie jetzt Family Offices, nur heißen sie halt Steuerberater, Anwalt oder Stiftungsvorstand. Dienstleistungen wie beispielsweise der Zahlungsverkehr werden weiterhin verstärkt auch von externen Anbietern durchgeführt, allerdings wird das Angebot uniformer: Weniger als nichts wird es wahrscheinlich nicht kosten und auf Knopfdruck durchgeführt ist dann auch das Maximum an Komfort. Hier kann man in Zukunft nur mehr mit Sicherheit punkten. Von robo-advisor als großer Sprung im Asset-Management halten wir wenig. Es gibt auch in der Technik keine Glaskugel und Algorithmen haben keine Ohren, um Kunden zuzuhören und ihre Anliegen zu verstehen.“ ■■