Marktführer gesucht

Die Vermehrung von Vermögen ist für viele Geldhäuser eine Kernkompetenz. Und sie ist angesichts historisch niedriger Zinsen wichtiger denn je. Doch selbst die beiden führenden deutschen Anbieter müssen um reiche Kunden rangeln.

Stefan Terliesner

Die Nummer eins auf dem Wealth-Management-Markt hierzulande ist laut Ranking von McKinsey die Deutsche Bank. Doch ganz so einfach ist die Sache mit der Marktführerschaft nicht. Denn laut McKinsey enthält das vom Geldhaus verwaltete Vermögen von 138 Milliarden Euro per Ende 2019 auch rund 50 Milliarden Euro verwahrte Mittel. Die Deutsche Bank selbst berichtet zum 30. Juni 2020 von einem Volumen in Deutschland von 81 Milliarden Euro, ohne die verwahrten Gelder. Und ohne die zusätzlichen 50 Milliarden Euro rangiert das Institut in der McKinsey-Liste nicht weit von der Commerzbank, die wiederum weit vor den anderen Vermögensverwaltern aus dem In- und Ausland liegt (siehe Tabelle Seite 43).

Das von der Commerzbank verwaltete Vermögen dürfte mittlerweile unter anderem wegen der Corona-Krise und der Börsenschwankungen knapp unter dem Wert von Ende 2019 liegen. Doch die Verschwiegenheit ist groß, was unter anderem damit zu tun haben könnte, dass erneut über die Strategie des Gesamtkonzerns sinniert und vorsorglich schon mal ein Abbau von bis zu 10.000 Arbeitsplätzen angekündigt wurde. Und in der Vergangenheit war das Wealth Management so etwas wie ein Spielball in den Händen des Managements. Der Geschäftsbereich wurde mal hierhin und mal dorthin geschoben. Und wo er in Zukunft landet, ist bislang ungewiss.

Bei der Frage nach der Marktführerschaft im Wealth Management muss neben der Bestimmung des verfügbaren Vermögens eine weitere Definition berücksichtigt werden. Relevant ist auch die Höhe des Anlagevolumens, das ein Kunde mitbringen muss, um im Wealth Management aufgenommen zu werden. Doch eine Antwort auf diese Frage wollten weder die Deutsche Bank noch die Commerzbank geben. „Das entscheidet der Kunde, also je nachdem, wie individuell er betreut werden möchte“, sagt Frank Schriever, der das

Wealth Management der Deutschen Bank hierzulande verantwortet. Ähnlich ungenau fällt die Antwort einer Commerzbank-Sprecherin aus. „Für unsere Wealth-Management-Kunden haben wir keine Volumengrenzen“, lässt sie wissen. „Wir orientieren uns in erster Linie an den Bedürfnissen und Zielen unserer Kunden. Selbstverständlich spielt auch eine Rolle, wie komplex das Vermögen ist.“

Es mangelt an Transparenz

Aus Branchenkreisen ist zu hören, dass die Commerzbank seit Ankündigung ihrer Wealth-Management-Offensive im Jahr 2016 mittlerweile auch Kunden akzeptiert, die deutlich weniger als eine Million Euro anlegen können. Und nur deshalb, so die Insider, reiche das verwaltete Volumen überhaupt an das der Deutschen Bank heran, ohne die eingangs erwähnten verwahrten Gelder versteht sich. Letztlich bedarf die Frage der Marktführerschaft einer unabhängigen Antwort und mehr Transparenz seitens der Geldinstitute.

Mittlerweile dürften die Turbulenzen an den Börsen infolge der Pandemie und der Maßnahmen gegen die Ausbreitung des Corona-Virus die Rangliste der Wealth-Management-Anbieter durcheinandergewirbelt haben. Denn

Kompakt

- Das Wealth Management ist ein Ertragsbringer für Geldhäuser und gilt als risikoarmes Geschäft.
- Die Corona-Krise befeuert das große Interesse reicher Kunden an der Vermögensverwaltung.
- Private-Banking-Anbieter definieren selbst, welche Kundenkreise und Vermögensumfänge in den Geschäftsbereich fallen.

Top 20 im Private Banking

Anbieter (Mutterkonzern, Herkunftsland)	verwaltetes Vermögen in Mrd. €
Deutsche Bank (Deutschland)	138 ¹⁾
Commerzbank (Deutschland)	88 ²⁾
UBS Deutschland (UBS, Schweiz)	41
Bethmann Bank (ABN Amro, Niederlande)	38
Hypovereinsbank (Unicredit, Italien)	36
M.M. Warburg (Deutschland)	34
HSBC Trinkaus (HSBC, Großbritannien)	29
Oddo BHF (Deutschland, Frankreich)	24
Berenberg Bank (Deutschland)	17
BW Bank (Deutschland)	16
Metzler (Deutschland)	15
DZ Privatbank (Deutschland)	14 ³⁾
Flossbach von Storch (Deutschland)	13
Julius Bär (Schweiz)	11
Donner & Reuschel (Deutschland)	10
Hamburger Sparkasse (Deutschland)	10
Merck Finck (Quintet, Luxemburg)	10
Bankhaus Lampe (Deutschland)	9 ⁴⁾
Hauck & Aufhäuser (Fosun, China)	7 ⁴⁾
Weberbank (Deutschland)	6

1) Inklusive geschätzten Vermögens in Verwahrung

2) Inklusive wohlhabender Kunden

3) Inklusive Luxemburg-Geschäft, ohne die Schweiz

4) Im März 2020 übernahm Hauck & Aufhäuser das Bankhaus Lampe

Quelle: McKinsey auf Basis von Medien, Jahresberichten, Fuchs Report, Elite Report, Schätzungen; Stand: 2019

insbesondere die Höhe der Aktienkurse hat freilich einen großen Einfluss auf die verwalteten Vermögen. Weiterer bestimmender Faktor sind die ständig zu- und abfließenden Kundengelder. Und offenbar hat die V-förmige Entwicklung vieler Aktienindizes, zuerst der Absturz wegen des Lock-downs und dann die Erholung dank geld- und fiskalpolitischer Hilfen, das Interesse an einer professionellen Vermögensverwaltung noch gesteigert. „Unsere Kunden haben in der Krise verstärkt Kontakt zu uns gesucht, und auch die Beratungsintensität hat deutlich zugenommen“, berichtet Schriever von der Deutschen Bank.

Die Vermögensverwaltung gewinnt an Bedeutung, während andere Geschäftssegmente an Wichtigkeit für die Geldhäuser verlieren. Davon ist auch Joao Rodrigues, Principal bei Oliver Wyman, überzeugt. „Da die Krise vor allem Druck auf Corporate- und Retail-Banking ausübt, steigt die Attraktivität des stabileren Wealth-Management-Geschäfts auf relativer Basis.“ Damit werde ein seit Jahren bestehender Trend verstärkt. Abzulesen sei dies auch am wachsenden Anteil der

Wealth-Management-Divisionen an der gesamten Marktkapitalisierung börsennotierter Geldhäuser. „Heute macht das Wealth-Management-Geschäft für die größten globalen Banken rund 37 Prozent der gesamten Marktkapitalisierung aus“, fügt Rodrigues hinzu. „Und das ist für deutsche Institute nicht anders.“

Ein weiteres Indiz für die steigende Bedeutung des Wealth Managements ist das Verhältnis der Fondsgesellschaft DWS zur Deutschen Bank. Die Fondstochter ist an der Börse derzeit 5,9 Milliarden Euro schwer, die Muttergesellschaft kommt auf insgesamt 16,2 Milliarden Euro. Auch deshalb betont Schriever: „Das Wealth Management ist und bleibt für die Deutsche Bank ein absolutes Kerngeschäftsfeld.“ Um der Kundennachfrage nachzukommen, würden derzeit etwa die Leistungen zur ganzheitlichen Verwaltung und Steuerung großer Vermögen über die Plattform des Kooperationspartners Qplex ausgeweitet. Überdies ist das Geldhaus seit März mit einem Minderheitsanteil an dem Fintech beteiligt.

Kunden hinterfragen hohe Kosten

Nach Einschätzung von Capgemini-Beratern könnten mehr Technologien im Wealth Management den Weg zu neuen Ertragsquellen ebnen. Doch auch Kostenaspekte seien zu berücksichtigen. Laut dem „World Wealth Report 2020“ der Unternehmensberatung hinterfragen Kunden zunehmend die Höhe der Gebühren für die Vermögensverwaltung. Jeder Dritte sei 2019 mit den Entgelten unzufrieden gewesen.

Dass das Wealth Management vor großen Herausforderungen steht, weiß auch Rodrigues von Oliver Wyman. Generell sei der Wettbewerbsdruck im deutschen Markt groß und entsprechend niedrig falle die Profitabilität der Anbieter aus. Diese müssten ihre Kostenbasis strukturell angehen, rät er. Laut McKinsey kommen die deutschen Wealth-Management-Anbieter im Durchschnitt auf eine Cost Income Ratio von 83 Prozent. Das sei bis zu 14 Prozentpunkte höher als in Westeuropa ohne die britischen Inseln. Doch was Unternehmensberater und Banken bedauern mögen, ist freilich nichts anderes als ein lebhafter Wettbewerb zugunsten der hiesigen Kunden. ■

Autor

Stefan Terliesner

ist Diplom-Volkswirt und seit 1996 als Wirtschafts- und Finanzjournalist tätig. Seit 2002 ist er Inhaber eines Presse- und Redaktionsbüros in Köln.