

Trends der unabhängigen Vermögensverwaltung

„WIR KONKURRIEREN NICHT MIT DEM PRIVATE BANKING, SONDERN MIT DEM WEALTH MANAGEMENT DER GROSSEN BANKEN“

Gespräch über aktuelle Trends in der unabhängigen Vermögensverwaltung mit Stefan Schmitt, Geschäftsführer von INNO INVEST. Die Darmstädter sind unter den unabhängigen Häusern Vorreiter der Digitalisierung und bieten heute neben der klassischen Vermögensverwaltung u.a. eine Online-Vermögensverwaltung, eine KI-Strategie und ein digitalisiertes Haftungsdach

Private Banker: Herr Schmitt, welche Trends waren im Jahr 2024 in der Branche der unabhängigen Vermögensverwalter dominant?

Stefan Schmitt: Bei einem 360-Grad-Blick sehe ich 6 Entwicklungen, die das vergangene Jahr besonders prägten. Ich beschränke mich hier auf wenige Stichwörter, wir können die einzelnen Punkte im Gespräch gerne vertiefen. Zunächst war 2024 ein sehr gutes Börsenjahr. Des Weiteren hielt uns die Regulatorik auf Trab, vor allem in Fragen Cybersicherheit. Der Trend zu nachhaltiger Geldanlage hat 2024 an Kraft eingebüßt, wir beobachteten ein nachlassendes Kundeninteresse. Unter den technologischen Entwicklungen ragte ganz klar Künstliche Intelligenz (KI) in der Vermögensverwaltung heraus. Zugleich setzte sich die Hinwendung zu Privatmarktprodukten fort. Schließlich war die Alterung von Vermögensverwaltern und Kunden ein weiteres Thema, dem sich die Branche stellen musste.

PB: Beginnen wir mit dem Börsenjahr 2024. Wie wirkte sich dieses auf die Branche aus?

Stefan Schmitt: Von der Marktseite her lief das vergangene Jahr für Anleger sehr gut. Mutige haben Performance gemacht, die nicht ganz so Mutigen sind auf dem falschen Fuß erwischt worden. Die verwalteten Vermögen sind dadurch gestiegen. Es gab nicht viel falsch zu machen im letzten Jahr. Die Volatilität war weniger stark als befürchtet. Wir von INNO INVEST waren schon Anfang 2024 zuversichtlich und sahen den Dow Jones Ende des Jahres bei



Stefan Schmitt, Geschäftsführer der Darmstädter INNO INVEST

41.000 Punkten – wir wurden von der Realität noch übertroffen. Zwar war das Anlagejahr 2023 auch schon gut, aber 2024 war notwendigerweise umso besser für die allgemeine Stimmung, die im Zuge von Corona und Ukraine-Krieg doch sehr gelitten hatte.

PB: Glauben Sie, dass die Luft aus den Märkten bald raus ist oder werden wir im laufenden Jahr eine ähnlich positive Entwicklung sehen?

Stefan Schmitt: Auch 2025 wird nach unserer Einschätzung ein starkes Jahr sein mit neuen Maxima, aber mit mehr Volatilität als im Vorjahr. Wir werden sehr viel „Noise“ bekommen, Noise durch Musk, Trump und Statements auf X und dergleichen, sowie durch andere politische Protagonisten, wie beispielsweise Jerome Powell und die Fed, die mit ihren Aussagen kurzfristig Volatilität in den Markt bringen. Diese Schwankungen wollen wir aber für die Performance unserer Kundenportfolios nutzen.

PB: Was bedeutete die Marktentwicklung 2024 für das operative Geschäft der Vermögensverwalter?

Stefan Schmitt: Vermögensverwalter, die eine Performance Fee abrechnen durften, hatten deutliche Mehreinnahmen durch die Höchststände, zumindest in dem Segment, in dem wir unterwegs sind. Wir haben deutlich mehr verdienen können als im Jahr zuvor. Zugleich hatten wir jedoch auch höhere Ausgaben. Die Regulatorik hat uns eingeholt mit dem Thema DORA.

PB: Was hat es mit DORA auf sich?

Stefan Schmitt: DORA ist der „Digital Operational Resilience Act“, der ab 2025 anzuwenden ist. DORA zielt auf IT- und Cyber-Sicherheit. Die BaFin definiert Cyberangriffe als eines der großen Risiken der Branche. Das ist für alle Vermögensverwalter ein relevantes Thema und ganz klar ein regulatorischer Trend. DORA hat deutlich mehr Ressourcen erfordert als wir 2023 erwarteten. Wir benötigten hierfür Personalkapazitäten und Gelder für Schulungen, Anwaltskanzleien und generell für die Vorbereitung – das ist alles ein sehr großer bürokratischer Aufwand.

PB: Nachhaltiges Investieren hat in letzter Zeit generell etwas an Strahlkraft eingebüßt. Was ist Ihre Beobachtung?

Stefan Schmitt: Ja, nachhaltiges Investieren ist nicht mehr ganz so en vogue, wie es vor einigen

Jahren noch war – vielleicht ist das auch geschuldet der grünen Politik in Deutschland und Europa. Wenn man mit Kunden spricht, bejahen die meisten Nachhaltigkeit als Werteorientierung. Aber wenn es an die Umsetzung und den eigenen Geldbeutel geht, lässt die Begeisterung schnell nach. Wir haben sowieso nur wenige Kunden, die ESG in ihrer Geldanlage als hartes Kriterium verwendet sehen wollen. Deshalb haben wir uns 2024 mit dem ESG-Thema eher weniger beschäftigt und konnten die dadurch eingesparten Ressourcen für das Thema DORA nutzen.

PB: Ein weiterer Trend, den Sie eingangs erwähnten, ist die vermehrte Hinwendung zu Private-Markets-Produkten. Was bedeutet das für Vermögensverwalter.

Stefan Schmitt: Private Markets werden vermehrt zugänglich für kleinere Vermögen und insofern demokratisiert – Stichwort ELTIFs. Das wird für Vermögensverwalter ein Mega-Trend in den nächsten Jahren sein. Vermögensverwalter können eine Performance Fee draufrechnen, sofern sie eine solche vorsehen. Der Trend hin zu Private Markets wird auch durch Künstliche Intelligenz angetrieben, über die sich Kunden schlau machen, die dann mit Vorschlägen für alternative Anlagen zu den Vermögensverwaltern kommen. Wir sind in diesem Bereich eine Kooperation mit Privatize eingegangen, das ist eine neue Fintech-Plattform, die mit ihrem Informations-Angebot zu ELTIFs und weiteren Privatmarktfonds Vermögensverwalter anspricht.

„Wir sind in diesem Bereich eine Kooperation mit Privatize eingegangen, das ist eine neue Fintech-Plattform, die mit ihrem Informations-Angebot zu ELTIFs und weiteren Privatmarktfonds Vermögensverwalter anspricht.“

PB: Als Megatrend der Vermögensverwaltung wurden lange die Robo Advisor betrachtet. Sind diese weiter auf dem Vormarsch?

Stefan Schmitt: Robo Advisor hätten in den letzten 10 Jahren Impulse geben sollen, Vermögen zuneh-

mend digital zu verwalten, der Robo Advisor galt deshalb als der große Konkurrent des Vermögensverwalters. Das sehen wir jetzt nicht mehr so. Es steht nicht mehr im Fokus, eine Robo-Advisor-Exzellenz aufzubauen. Wir, die INNO INVEST, gehören zur deutschen Robo-Advisor-Szene. Wir unterscheiden uns gegenüber anderen Anbietern durch unseren Einzeltitelansatz. Aber es ist nicht das massenweise nachgefragte, margenstarke Produkt, als das es ursprünglich mal angedacht war. Die Zeit der Robos wird erst noch kommen, wahrscheinlich nach 2029.

PB: Wenden wir uns nun der Künstlichen Intelligenz zu, dem großen Thema, seit ChatGPT Ende 2022 der breiten Öffentlichkeit zugänglich gemacht worden ist. Welche Rolle spielt KI in der unabhängigen Vermögensverwaltung?

Stefan Schmitt: KI ist zentral im Portfoliomanagement, beim Risikomanagement und bei der Nutzung des Data Warehouse für Investitionsentscheidungen. KI ist zentral für sehr viel schnellere Investitionsprozesse und für die Identifizierung von Trends. Und KI ist zentral für Vorteile beim Stock Picking, für die Optimierung von Risikoparametern und für die Begrenzung von Maximum Drawdowns. Deshalb wird KI die nächsten 2 Jahre zu den ganz großen Themen in der Vermögensverwaltung zählen. Daraus werden sich neue Alleinstellungsmerkmale ergeben, die dann von unabhängigen Vermögensverwaltern vermarktet werden müssen und die uns von den Wealth-Management-Einheiten der großen Banken unterscheiden.

PB: Wenn alle Vermögensverwalter KI nutzen, sollten Konkurrenzvorteile nur vorübergehend sein, oder nicht?

Stefan Schmitt: Das ist richtig, die Frage ist nur: Wie machen es die großen Banken, wie können die das in die Praxis des Portfoliomanagements umsetzen. Ich glaube, große Banken brauchen länger, das zu implementieren. Als unabhängiger Vermögensverwalter hat man eher Chancen zu experimentieren, man ist schneller und hat bei Kunden einen Vertrauensvorsprung. Meines Erachtens haben kleine bis mittlere Vermögensverwalter, die KI nutzen, derzeit 3 bis 5 Jahre Vorsprung. Mittelfristig

holen Großbanken auf, dann müssen Unabhängige wieder neue Impulse suchen.

PB: Sie wenden mit INNO INVEST selber KI an, wie sind Ihre bisherigen Erfahrungen damit?

Stefan Schmitt: Als INNO INVEST sind wir bei KI durch unsere interne Aufstellung und unsere Wealth Management Plattform Vorreiter. Wir haben seit 3 Jahren das Projekt „KI im Asset Management“ am Laufen. Das ist eine echte KI-Strategie mit KI im Risikomanagement, bei der Signal-Generierung und beim automatischen Handel.

Wir erzielten damit 2024 eine Performance von über 16 Prozent nach Gebühren. Zugleich wurde das KI-System trainiert, zunächst in der Teildisziplin Risikomanagement. Damit können wir schneller aus dem Markt rausgehen. Stellenweise war die KI aber noch zu restriktiv, sie investierte zu spät. Das muss sie noch lernen, deshalb zielen wir künftig eine noch bessere Performance als 2024 an.

Mit unserer KI-Strategie akquirieren wir mehr Volumen als mit anderen Strategien. Wenn das weitere Vermögensverwalter ebenfalls machen, können wir uns als Branche von den Großbanken gut unterscheiden.

PB: Was sind überhaupt die Voraussetzungen für erfolgreichen KI-Einsatz in der Vermögensverwaltung?

Stefan Schmitt: Voraussetzungen sind das enorme Know-how, das intern aufgebaut werden muss, etwa durch den eigenen Chief Technology Officer, auf KI spezialisierte Entwickler, eine geeignete Infrastruktur und kooperierende Depotbanken – d.h. die Wertschöpfungskette hinter der KI. Die aufzubauen kann im Prinzip jeder Vermögensverwalter, wir erklären es anderen auch gerne. Jedoch werden in der Praxis nicht alle Vermögensverwalter eine KI-Infrastruktur einrichten wollen oder können. Aber ich glaube, dass hier Kooperationsmöglichkeiten bestehen zwischen eher traditionellen und KI-affi-

"Mit unserer KI-Strategie akquirieren wir mehr Volumen als mit anderen Strategien."

nen Vermögensverwaltungen, wie wir es sind.

PB: Wie könnte eine solche Kooperation konkret aussehen?

Stefan Schmitt: Wir denken hier an Revenue Share Modelle, die darin bestehen, Kunden gemeinsam zu betreuen und Erträge zu teilen. Es gibt ja Kunden, die haben beispielsweise 50 Mio. Anlagevermögen und die wollen dann auch neue Impulse sehen. Bevor man solche Kunden verliert, wäre es besser, eine Vermögensverwalter-Kooperation einzugehen.

PB: Wie sehen Sie die fernere Zukunft der KI in der Vermögensverwaltung, sagen wir in 10 Jahren.

Stefan Schmitt: Beim Thema KI werden wir zukünftig viele Dinge sehen, an die wir heute noch gar nicht denken. KI besteht darin, Daten auszuwerten, die kein Mensch sieht. Wir wissen bei KI nicht, was wir noch finden werden. Darüber hinaus ist KI die reinste Prozessoptimierung. Bei HR – also im Personalmanagement – wird sich daher viel tun. In jedem Fall werden die Selling Stories andere sein. Durch KI wird der Kunde viel informierter, er weiß viel mehr, wenn er zum Beispiel für sein eigenes Risikomanagement ChatGPT befragt. Die Kundengespräche werden deshalb komplizierter, die Berater müssen informierter sein. Wir benötigen ein vollkommen neues Mindset in der Kundenbetreuung.

PB: Wenden wir uns gegen Schluss unseres Gesprächs wieder den Menschen in der Vermögensverwaltung zu. Sie sprachen eingangs den Trend des Alterns an. Was bedeutet das konkret?

Stefan Schmitt: Wir sehen, dass Vermögensverwalter immer älter werden. Der Fokus unabhängiger Vermögensverwalter liegt auch zukünftig auf dem

regional betreuten Kundensegment, d.h. bei wenigen Kunden mit viel Vermögen – und diese Kunden werden auch immer älter. Für die Zukunft ist also die Frage zu beantworten: wie stellen wir uns hier als Vermögensverwalter auf, wie kommen wir in die Köpfe der Boomer-Generation rein, die jetzt das Geld erbt oder schon die großen Vermögen hält, wie gestalten wir diese Beziehungen und wie bekommen wir ein modernes, exzellentes Portfoliomanagement hin.

PB: Welche Vorteile haben unabhängige Vermögensverwalter auch zukünftig gegenüber Banken?

Stefan Schmitt: Die Großbanken strukturieren derzeit ihr Private Banking sehr stark um, da sehen wir eine McDonaldisierung. Das ist eigentlich ein gutes Momentum für uns Vermögensverwalter,

weil wir hier Vermögende ansprechen können, die von Banken nicht mehr adäquat betreut werden.

Konkurrenz besteht allerdings im echten Vermögensverwaltergeschäft, also im Kundensegment ab 1 oder 2 Mio. aufwärts. Das sind die Kunden, die bei den Großbanken ins Wealth Management geholt werden. Wir konkurrieren also nicht mit dem Private Banking und auch nicht mit dem Robo Advisor, sondern wir konkurrieren mit dem

Wealth Management der großen Banken. Hier müssen wir überlegen, womit wir überzeugen können. Und das können wir nur mit professionellem Risikomanagement, mit Stillhaltergeschäften und speziellen Methoden zur Generierung von Zusatzerträgen, mit Financial Planning und mit einer sehr guten Performance. Und dafür müssen wir PR machen.

PB: Herr Schmitt, wir danken Ihnen für das Gespräch

"Wir konkurrieren also nicht mit dem Private Banking und auch nicht mit dem Robo Advisor, sondern wir konkurrieren mit dem Wealth Management der großen Banken."