



**FRANK WIESER**  
PMP VERMÖGENSMANAGEMENT  
DÜSSELDORF

Steigender regulatorischer Druck und ein Niedrigzinsumfeld, das eine gute Kundenrendite quasi unmöglich macht, sollten eigentlich Grund genug sein, dass Vermögensverwalter sich zu größeren Einheiten zusammenschließen. Warum aber passiert so wenig in der Branche?

Auf dem Papier machen Zusammenschlüsse zwischen unabhängigen Vermögensverwaltern Sinn. Man könnte z.B. ein gemeinsames Backoffice nutzen. In der Praxis sieht das aber ganz anders aus. Viele Vermögensverwalter sind kleine, häufig regional ansässige Manager. Wie soll z.B. ein Verwalter aus Süddeutschland mit einem aus Norddeutschland fusionieren? Wo sitzt das Backoffice? Welche Anlagestrategie möchte man zukünftig fahren? Man stößt bei diesen Fragen schnell an „Machbarkeitsgrenzen“, denn die Schnittmengen sind in der Praxis gering.

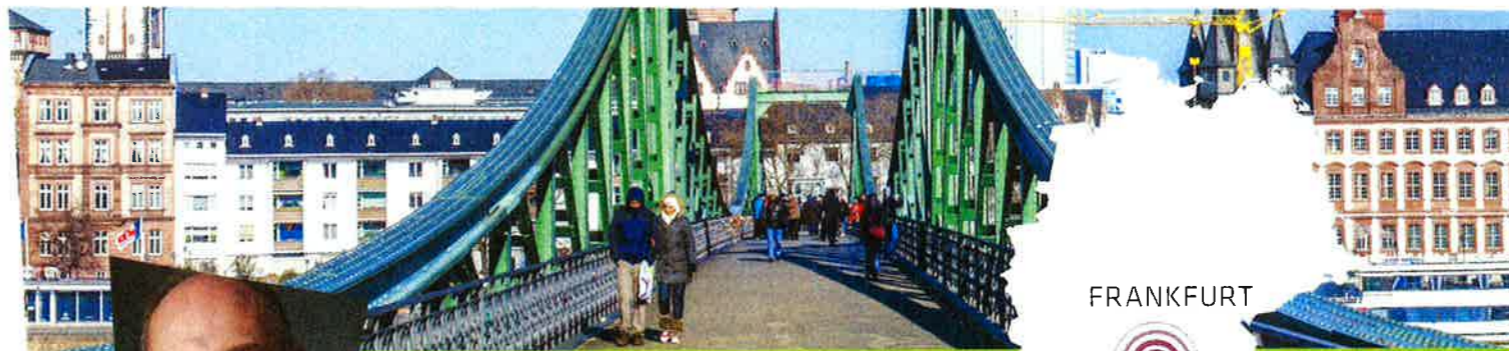
Wie verhält man sich, wenn bei einer Fusion der Gründer gleichzeitig in den Ruhestand gehen möchte? Die Kunden wären gleich mehrfach irritiert. Wenn solche Fragen vor einem Zusammenschluss nicht ausreichend geklärt sind, dann sollte man es vielleicht besser bleiben lassen.



**ARTUR WUNDERLE**  
DR. BOSS FINANZ MANAGEMENT GMBH  
STARNBERG

Die große Konsolidierungswelle wird aus unserer Sicht noch auf sich warten lassen. Margendruck und Regulierung sind seit Jahren ein Thema, die meisten haben sich mit diesen Rahmenbedingungen mehr oder weniger arrangiert. Solange das noch irgendwie geht, besteht wenig Bereitschaft, den gewohnten Rahmen aufzugeben. Eher kann der Anstoß zu einem Verkauf oder Zusammenschluss von der Nachfolgesseite her kommen. Viele unabhängige Vermögensverwalter haben es versäumt, hier Vorsorge zu treffen.

Wir als Dr. Boss Finanz Management GmbH haben uns gerade neu aufgestellt, indem wir den Gesellschafterkreis erweitert haben. Verteilt auf mehrere Schultern lassen sich die Herausforderungen besser stemmen. Und da wird noch einiges auf die Branche zukommen. Wobei die unabhängigen Vermögensverwalter, so sie denn richtig aufgestellt sind, zu den Gewinnern gehören werden.



**AXEL ROHR**  
BN & PARTNERS DEUTSCHLAND AG  
VORSTAND

FRANKFURT



Das Regulierungsthema bedeutet einen enormen Investitionsdruck, insbesondere im IT- und Personalbereich für kleinere Firmen, die die nötige Größe und das Know-how nicht besitzen. Der Investitionsbedarf ist groß und wird zu einer Konsolidierung der Branche führen. Das Schlagwort „Digitalisierung“ wird eine immer größere Rolle spielen. Konkret müssen sich die Unternehmen die Frage stellen, welche Dienstleistungen ein Finanzinstitut noch selber erbringen kann. Die Auslagerung einzelner Dienstleistungen an Zulieferer wird an Bedeutung gewinnen.

Bislang war der Leidensdruck der Akteure vielleicht noch nicht groß genug. Viele Marktteilnehmer scheinen sich zurückzuziehen und die nächsten Regulierungsschritte abzuwarten. Wir bezweifeln, dass dies der richtige Weg ist. BN & Partner hat sich früh mit den Regulierungsthemen auseinandergesetzt und auf die Veränderungen eingestellt. Als eines der führenden Haftungsdächer in Deutschland sehen wir uns als

einen der Profiteure einer strengeren Regulierung. Die Anfragen von Haftungsdach-Interessenten sind gestiegen.

BN & Partner ist eine Tochtergesellschaft der Reuss Private Group AG.

**KONTAKT**

BN & Partners Deutschland AG  
Untermainkai 20, 60329 Frankfurt am Main  
T 069 - 24 75 127 30  
E Axel.rohr@bnpartner.com  
I www.bnpartner-vv.com

MITARBEITER:	10
UNABHÄNGIGE BERATER:	105
VERMÖGEN UNTER BERATUNG:	€ 1,2 MRD.

**EIN FONDS AUS UNSERER EMPFEHLUNGSLISTE:**



QUELLE: Lipper