

World Wealth Report 2020: Zahl der Millionäre 2019 weltweit deutlich gestiegen

Österreich mit einem Plus von 6,9 Prozent mit im Spitzenfeld

Wien, 9. Juli 2020 - Das Gesamtvermögen und die Anzahl von High Net Worth Individuals (HNWI) sind im Jahr 2019 trotz eines leichten globalen Wirtschaftsabschwungs, internationaler Handelskriege und geopolitischer Spannungen weltweit um fast neun Prozent gestiegen, so das Ergebnis des [World Wealth Report 2020](#) von Capgemini. Den stärksten Zuwachs an HNWI und Vermögen gab es in Nordamerika (11%) und Europa (9%), womit diese Regionen seit 2012 in Bezug auf das Wachstum erstmals wieder vor der Region Asien-Pazifik (mit 8%) liegen. Auch in Österreich gab es 2019 wieder mehr Dollar-Millionäre als im Jahr davor. Doch der weitere Verlauf des Booms aus dem Jahr 2019 ist mit Unsicherheiten behaftet, da sich die Weltwirtschaft 2020 laut Internationalem Währungsfonds¹ auf einen prognostizierten Rückgang von 4,9 Prozent einstellen muss.

Mit dem Anstieg von sowohl der Anzahl als auch dem Gesamtvermögen der US-Dollar-Millionäre um jeweils rund elf Prozent in Nordamerika (gegenüber einem Vermögensrückgang um 1% im Jahr 2018) steht diese Region im Jahr 2019 für 39 Prozent des HNWI- und 37 Prozent des Vermögenswachstums weltweit. Europa übertraf mit der wachsenden Anzahl sowie dem angestiegenen Gesamtvermögen der HNWI von fast neun Prozent ebenfalls das Wachstum in den Regionen Asien-Pazifik und Lateinamerika. Trotz der robusten Marktleistung mehrerer asiatischer Länder, darunter Hongkong, China und Taiwan, wuchs diese Region 2019 insgesamt nur um knapp acht Prozent und blieb damit hinter der durchschnittlichen weltweiten Wachstumsrate bezüglich Anzahl der HNWI von fast neun Prozent zurück.

In Österreich wuchs die Anzahl der HNWI von 2018 bis 2019 um 6,9 Prozent auf 155.100 Dollar-Millionäre (nach einem Rückgang der HNWI von 2017 auf 2018 um 3,1 Prozent). Das Gesamtvermögen der österreichischen HNWI stieg um 7,1 Prozent.

Investitionsprioritäten verschieben sich

Laut Berichten der World Federation of Exchanges verschwanden durch COVID-19 im Februar und März 2020 mehr als 18 Billionen² US-Dollar von den Weltmärkten, bevor es im April wieder zu einer leichten Erholung kam. Die Analyse von Capgemini prognostiziert zum Stichtag Ende April 2020 im Vergleich zum Ende Dezember 2019 einen Rückgang des globalen Gesamtvermögens um sechs bis acht Prozent. Demnach haben sich auch die Investitionsprioritäten verschoben. Nachhaltige Investitionen mit ökologischen und sozialen Prioritäten, die bereits vor der Pandemie einen Aufschwung erlebten, gewinnen nach der Pandemie weiter an Bedeutung.

¹<https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/06/24/WEOUpdateJune2020>

² World Federation of Exchanges, "First Quarter 2020 & Full Year 2019 Market Highlights," 7. Mai 2020; <https://www.world-exchanges.org/news/articles/world-federation-exchanges-releases-first-quarter-2020-full-year-2019-market-highlights>



„Angesichts der heutigen außerordentlichen Unsicherheit befinden sich Vermögensverwalter in unbekanntem Fahrwasser“, sagt Bernd Bugelnig, CEO von Capgemini in Österreich. „Diese unberechenbare Zeit kann für Unternehmen der Branche auch Chancen bieten, ihre Geschäfts- und Betriebsmodelle neu zu bewerten und neu zu erfinden. Analytik und Automatisierung sowie der Einsatz neuer Technologien wie künstliche Intelligenz können die Vermögensverwalter in die Lage versetzen, Kundenerlebnisse zu verbessern, ihre Einnahmen dadurch zu steigern und gleichzeitig die Kosten durch Rationalisierung von Prozessen zu senken.“

Nachhaltige Investitionen und Mehrwertdienste gewinnen an Zugkraft

Das wachsende Interesse an nachhaltigen Investitionen (Sustainable Investing, SI) bietet Vermögensverwaltern vielversprechende Möglichkeiten. Im Ultra-HNWI³-Segment entwickelt SI eine beträchtliche Dynamik. Während 27 Prozent der HNWI insgesamt Interesse an SI-Produkten bekundeten, waren 40 Prozent der Ultra-HNWI bereit, Geld in Nachhaltigkeit zu investieren.

HNWI planen, bis Ende 2020 41 Prozent und bis Ende 2021 46 Prozent ihres Portfolios für SI-Produkte ein. Vermögensverwalter haben den Trend erkannt und sind bereit, diesem Anspruch nachzukommen, denn 80 Prozent bieten bereits SI-Produkte an. Fonds, die sich auf sozial verantwortliche Investitionen konzentrieren, waren ein seltener Lichtblick im bisherigen Marktgeschehen des Jahres 2020. Obwohl HNWI-Investitionen in SI soziale/ökologische Ziele verfolgen, sind sie durchaus auch renditeorientiert. Die Hauptgründe für das Interesse von HNWI an nachhaltigen Investitionen sind höhere Erträge und geringere Risiken. Demnach erwarten 39 Prozent höhere Erträge aus SI-Produkten, während 33 Prozent SI als solide und weniger spekulativ ansehen. Interessanterweise geben bereits 26 Prozent der HNWI den Wunsch an, etwas direkt an die Gesellschaft zurückzugeben.

Hyper-Personalisierung ist notwendig, um hohe Erwartungen an das Kundenerlebnis zu erfüllen

Die erhöhte Unsicherheit bezüglich weiterer Entwicklungen im Jahr 2020 wird zu Anpassungen bei der Vermögensallokation sowie zu höheren Kundenerwartungen und einer genaueren Hinterfragung der Vermögensverwaltungsgebühren führen. Aktien wurden Anfang 2020 global betrachtet zur wichtigsten Anlageklasse und machten 30 Prozent der weltweiten Anlageportfolios der HNWI aus, was weitgehend auf die bis dahin robusten Aktienmärkte und die finanziellen Anreize zur Wiederherstellung des Vertrauens zurückzuführen ist. HNWI werden in Bezug auf die Honorare von Vermögensverwaltern immer kritischer: 33 Prozent sind mit den Gebühren im Jahr 2019 unzufrieden. Es wird erwartet, dass die Unzufriedenheit aufgrund der volatilen Märkte zunehmen wird. Dem Bericht zufolge könnte mehr als jeder fünfte HNWI im nächsten Jahr den Vermögensverwalter wechseln, wobei hohe Gebühren der Hauptgrund für 42 Prozent der HNWI sind. HNWI geben auch an, dass sie performance- und dienstleistungsabhängige Gebühren gegenüber vermögensabhängigen Gebühren bevorzugen würden, was auf höhere Erwartungshaltungen in Bezug auf den Wertbeitrag der erhobenen Gebühren hindeutet.

Digitale Fähigkeiten sind für den Geschäftserfolg von Vermögensverwaltungsunternehmen von zentraler Bedeutung geworden. Hyperpersonalisierte Angebote, die auf KI-, Analyse- und anderen Technologien basieren, können die sich entwickelnden Erwartungen der HNWI unter anderem in folgenden Bereichen erfüllen:

- **Maßgeschneiderte Risikoprofile** - Nutzung von Verhaltenswissenschaften und Stimmungsanalysen zur Interpretation der Risikoprofile einzelner Kunden
- **Personalisierte Portfoliokonstruktion und individuelle Beratung** - Datenanalyse und maschinelles Lernen zur Erstellung maßgeschneiderter Portfolios, Bewertung des Kundenverhaltens für eine personalisierte Beratung

³ Ultra-HNWI verfügen über ein investierbares Vermögen von mehr als 30 Millionen Dollar.



- **Angepasste Kundenberichte** - Verwendung von Schnittstellen (APIs) und mehreren Datenquellen zur Erstellung einer umfassenden Übersicht der Kundeninvestitionen

Im Vorfeld von COVID-19 (Januar-Februar 2020) waren die Investoren ihren Angaben zufolge im Rahmen des Kundenerlebnisses am unzufriedensten über das Angebot an personalisierten Informationen oder Dienstleistungen ihres Vermögensverwalters. Weiterhin berichten mehr als 60 Prozent der HNWI von unbefriedigenden Erfahrungen bei ihren Versuchen, Informationen über neue Vermögensverwaltungsangebote oder Marktinformationen zu erhalten. HNWI im Alter von 50 bis 59 Jahren waren am unzufriedensten mit ihren Erfahrungen im Zusammenhang mit dem Zugang zu Informationen und Mehrwertdiensten.

Das trojanische Pferd BigTech

Wenn das Kundenerlebnis beim Zugang zu Informationen und Mehrwertdiensten nicht optimal ist, dann wird die Gelegenheit verpasst, Kunden zu begeistern. Denn mehr als 40 Prozent der von Capgemini befragten HNWI geben an, dass gute Erfahrungen an diesen Zugangspunkten ihren Gesamteindruck von einem Vermögensverwalter tiefgreifend beeinflussen. Dieser Punkt dürfte durch COVID-19 noch zunehmen, so die Vermutung im Report.

Während lediglich 26 Prozent der Vermögensverwalter die BigTech-Konkurrenz nicht zu den wichtigsten potenziellen Störfaktoren gehört, glauben HNWI, dass BigTechs die etablierten Vermögensverwaltungen in Bezug auf Informationszugang und Mehrwertdienste übertreffen können. 74 Prozent der HNWI geben an, dass sie grundsätzlich bereit sind, Vermögensverwaltungsangebote von BigTechs in Betracht zu ziehen - dieser Prozentsatz steigt auf 94 Prozent unter den 22 Prozent aller HNWI, die sagen, dass sie einen Wechsel ihres primären Vermögensverwalters in den nächsten 12 Monaten in Betracht ziehen würden.

HNWI in Lateinamerika und in der Region Asien-Pazifik (ohne Japan) gaben an, am ehesten Vermögensverwaltungsangebote von BigTechs zu nutzen. Auch in Japan und Nordamerika nimmt die Bereitschaft zur Akzeptanz von BigTech-Vermögensverwaltungsangeboten unter den HNWI deutlich zu. Wenig überraschend ist, dass vor allem HNWI unter 40 Jahren am ehesten dazu geneigt sind, deren Bereitschaft liegt bei fast 90 Prozent.

BigTechs breiten sich immer mehr im Finanzdienstleistungssektor aus, daher haben Vermögensverwaltungsfirmen kaum eine andere Wahl, als ihre digitale Kundenbindung zu verstärken – dies sollte möglichst schnell geschehen. Bei einem Vergleich der Kontaktpunkte, bei denen HNWI am unzufriedensten waren und die am ehesten für BigTech-Übergriffe geeignet sind, zeigen sich drei Bereiche, die die Vermögensverwaltungsfirmen hauptsächlich angehen sollten: Kundengewinnung, Beratung und Mehrwertdienste.

Vermögensverwaltungsfirmen wird eine zweigleisige Strategie empfohlen, die auf den Prinzipien von Open X⁴ basiert und ihnen eine schnelle sowie kosteneffiziente Verbesserung der Fähigkeiten über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg ermöglicht. Bei Kundengewinnungs-, Beratungs- und Mehrwertdiensten sollten die Firmen in Technologie investieren. Dadurch könnten sie intern notwendige Fähigkeiten aufbauen und durch eine Zusammenarbeit mit dem Ökosystem sowie durch WealthTech-Partnerschaften zusätzliche Fähigkeiten zur Verbesserung ihres Gesamtangebotes nutzen.

Während der Fokus vieler Vermögensverwalter aktuell primär auf den Bestandserhalt des gegenwärtigen Geschäfts ausgerichtet sein mag, könnte der Aufbau von technologischen Fähigkeiten - sowohl jetzt als auch

⁴ Open X überspringt den Compliance-basierten Ansatz des Open Banking und geht zu einem nahtlosen Austausch von Daten und Ressourcen über, um das Kundenerlebnis kontinuierlich zu verbessern.



in einer entspannteren Wirtschaftslage - den Weg zu künftigen Chancen und neuen Ertragsquellen ebnen. Erfolgreich werden diejenigen sein, die mit ihrem Ökosystem harmonieren und dadurch die Nachfrage vermögender Kunden nach leicht zugänglichen, personalisierten Informationen und maßgeschneiderten Anlagestrategien schnell befriedigen können.

Methodik

Der World Wealth Report 2020 deckt 71 Länder ab, auf die mehr als 98 Prozent des globalen Bruttonationaleinkommens und 99 Prozent der Weltbörsenkapitalisierung entfallen. Im Rahmen des Capgemini 2020 Global HNWI Insights Survey wurden mehr als 2.500 HNWI in 21 wichtigen Vermögenmärkten in Nordamerika, Lateinamerika, Europa und der Region Asien-Pazifik befragt. Die Umfrage wurde im Januar und Februar 2020 durchgeführt. Die Umfrageergebnisse berücksichtigen daher nicht die Auswirkungen der COVID-19-Krise.

Über Capgemini

Capgemini ist einer der weltweit führenden Anbieter von Beratungsleistungen, Digitaler Transformation, Technologie- und Engineering-Services. Als ein Wegbereiter für Innovation unterstützt das Unternehmen seine Kunden bei deren komplexen Herausforderungen rund um Cloud, Digital und Plattformen. Auf dem Fundament von über 50 Jahren Erfahrung und umfangreichem branchenspezifischen Know-how hilft Capgemini seinen Kunden, ihre Geschäftsziele zu erreichen. Hierfür steht ein komplettes Leistungsspektrum von der Strategieentwicklung bis zum Geschäftsbetrieb zur Verfügung. Capgemini ist überzeugt davon, dass der geschäftliche Wert von Technologie von und durch Menschen entsteht. Das multikulturelle Unternehmen ist mit rund 270.000 Mitarbeitern in 50 Ländern weltweit vertreten. Einschließlich Altran erzielte die Unternehmensgruppe 2019 einen kombinierten Umsatz von 17 Mrd. €.

Mehr unter www.capgemini.com/at. *People matter, results count.*