

World Wealth Report 2021: Nach fünf Jahren überholt Nordamerika wieder Asien-Pazifik bei Anzahl der Millionäre und deren Gesamtvermögen

- 25. Jahre World Wealth Report
- 4,7 Prozent mehr Dollar-Millionäre in Deutschland
- Hybride Vermögensverwaltung: Mensch und Technologie

Berlin, 29. Juni 2021 – Weltweit ist die Anzahl der High Net Worth Individuals (HNWI¹) um 6,3 Prozent gestiegen und überschritt damit die 20-Millionen-Grenze. Gleichzeitig ist auch das Gesamtvermögen dieser Personengruppe im Jahr 2020 um 7,6 Prozent auf fast 80 Billionen US-Dollar gewachsen. Begünstigt durch steigende Kurse an den Aktienmärkten und staatliche Konjunkturprogramme hat die Region Nordamerika den asiatisch-pazifischen Raum überholt und war 2020 sowohl bei der Anzahl der HNWI als auch bei der Höhe des Gesamtvermögens führend. Das zeigt die 25. und damit Jubiläumsausgabe des [World Wealth Reports \(WWR\) 2021](#) von Capgemini.

In Deutschland wuchs die Anzahl der HNWI von 2019 bis 2020 um 4,7 Prozent (2018-2019: 8,6 Prozent) auf 1.535.100 Dollar-Millionäre. Das sind 69.100 HNWI mehr als im Vorjahreszeitraum. Das Gesamtvermögen der deutschen HNWI stieg um 6,8 Prozent, nachdem es im Vorjahreszeitraum (2019) noch um 8,8 Prozent gestiegen war.

Anzahl wie auch Vermögen der besonders reichen sogenannten Ultra-HNWI wuchs 2020 weltweit um 9,6 Prozent bzw. 9,1 Prozent und damit am stärksten, während die „Millionäre von nebenan“ und die mittleren Millionäre einen Anstieg bezüglich Anzahl und Vermögenswachstum von rund 6 Prozent bzw. 8 Prozent aufwiesen.²

Hybride Beratungsmöglichkeiten als Chance für Vermögensverwalter

Laut dem World Wealth Report, eine der ältesten und am häufigsten zitierten Vermögensstudien der Branche, haben sich HNWIs in den letzten 25 Jahren zunehmend stärker selbst in die Verwaltung ihres Anlagevermögens eingebracht und verlangen nun mehr und umfassendere Unterstützung bei der Beratung. Da Technologieanbieter kontinuierlich in den Bereich der Vermögensverwaltung vordringen, müssen sich die Vermögensverwalter auf eine technologiegestützte Beratung und hyperpersonalisierte Geschäftsmodelle einstellen. HNWIs tendieren dazu, Investitionen in einem bullischen Markt verstärkt selbst zu verwalten, aber in Krisen und bei Marktvolatilität wieder Beratung in Anspruch zu nehmen. Das zeigt sich in der COVID-19 Pandemie, die den dritten globalen wirtschaftlichen Umbruch des 21. Jahrhunderts mit sich brachte, sowie bei den Erkenntnissen, die

¹ High Net Worth Individuals (HNWI) sind definiert als Personen mit einem investierbaren Vermögen von 1 Million US-Dollar oder mehr, mit Ausnahme von Hauptwohnsitz, Sammlerstücken, Verbrauchs- und Gebrauchsgütern.

² Ultra-HNWIs sind definiert als HNWIs mit einem investierbaren Vermögen von 30 Mio. USD oder mehr; Millionäre von nebenan sind definiert als HNWIs mit einem investierbaren Vermögen zwischen 1 Mio. USD und 5 Mio. USD; Mittlere (Mid-Tier) Millionäre sind definiert als HNWIs mit einem investierbaren Vermögen zwischen 5 Mio. USD und 30 Mio. USD.

man aus den Folgen der Krisenjahre 2000 bis 2002 und der globalen Finanzkrise von 2008 ziehen konnte.

Technologische Durchbrüche, eine sich verändernde soziale Dynamik, neue Akteure im Ökosystem, die Demokratisierung der Vermögensverwaltung und der Aufstieg digitaler Kanäle und Assets: All das wird den Erfolg oder Misserfolg von Vermögensverwaltern in Zukunft beeinflussen. Die HNWIs von heute sind an hybriden Modellen interessiert und suchen zunehmend eine Mischung aus digitaler und direkter Interaktion. 34 Prozent der HNWIs sagen, dass sie aktiv WealthTech-Dienstleistungen nutzen.³ Vermögensverwalter sehen WealthTechs mit Expertise im Bereich Kunden-Lebenszyklus als geeignete Partner an, mit denen sie ihre Fähigkeiten, Reichweite und Reaktionsfähigkeit auf Markttrends verbessern können. Als die beiden wichtigsten Gründe für die Zusammenarbeit mit WealthTechs nannten Führungskräfte den Zugang zu neuen Kundensegmenten und die Bereitstellung neuer und innovativer Kundenangebote.

„Die Wealth-Management-Branche muss an ihre Grenzen gehen, um Kundenanteile zu gewinnen und HNW-Kunden, die an BigTech-Komfort und Personalisierung gewöhnt sind, bestmöglich zu bedienen“, sagte Klaus-Georg Meyer, Leiter Business and Technology Innovation für Financial Services bei Capgemini in Deutschland. „Investitionen in Technologie und Mensch sind für Vermögensverwalter von entscheidender Bedeutung, um ihren Marktanteil zu halten, da WealthTechs weiter wachsen und der Eintritt von BigTechs in diesen Bereich droht.“

New-Age-Tech-Fähigkeiten und Diversität in der Vermögensberatung

Trotz der immer schneller aufkommenden Disruptionen, können Vermögensverwaltungsfirmen belastbare und agile Betriebsmodelle aufbauen, indem sie in Technologien wie Cloud, APIs und Microservices investieren. Auch wenn in der Branche Expertise und Erfahrung zu den wichtigsten Stärken zählen, müssen die Unternehmen datengetriebene Erkenntnisse in ihre Kundenansprache und Anlagestrategien einbeziehen. Die Investment-Performance wird weiterhin im Vordergrund stehen, jedoch müssen die Unternehmen auch wertschöpfend agieren und sich auf nachhaltige Wertvorstellungen der Anleger (nach den ESG⁴-Richtlinien) konzentrieren.

Die Vermögensverwaltung war und ist ein beziehungsorientiertes Geschäft. Da sich die Profile der Kunden schnell weiterentwickeln und diese vermehrt Vermögende aus der Generation der Millennials und Generation Z, Frauen, LGBTQ+⁵-Familien und mehr umfassen, müssen die Vermögensverwalter ihrerseits mehr auf Diversität bei ihren Beraterinnen und Beratern setzen. Um zukunftsfähig zu sein, muss laut WWR eine heterogene Beraterbelegschaft eingestellt und digital befähigt werden, während die bestehenden Mitarbeiter für den Kontakt mit einer Vielzahl von Kundensegmenten umgeschult werden müssen. Dem entgegen steht, dass derzeit 63 Prozent der befragten Vermögensberater*innen mit den Bemühungen ihres Unternehmens, Tools beziehungsweise Schulungen bereitzustellen, nicht zufrieden sind.

Neue Spielfelder für die Vermögensverwaltung entstehen

Angesichts des aktuellen Börsenbooms versuchen HNWIs auch, ihr Portfolio mit alternativen Anlagen zu diversifizieren. Nachhaltiges Investieren ist mittlerweile ausgereift: 43 Prozent der Ultra-HNWIs und 39 Prozent der jüngeren HNWIs (Alter ≤40) würden wahrscheinlich einen ESG-Score für die von

³ WealthTechs sind Start-up- oder Scale-up-Unternehmen, die sich auf digitale Wealth-Management-Lösungen spezialisiert haben.

⁴ Unter ESG versteht man die Berücksichtigung von Kriterien aus den Bereichen Umwelt (Environmental), Soziales (Social) und verantwortungsvolle Unternehmensführung (Governance).

⁵ LGBTQ+ steht für Lesbian, Gay, Bisexual and Transgender, Queer, + (lesbisch, schwul, bisexuell, transgener, queer, omni)



ihrem Verwalter angebotenen Produkte anfordern. Darüber hinaus gaben 72 Prozent der befragten HNWIIs an, in Kryptowährungen investiert zu haben, und 74 Prozent in andere digitale Vermögenswerte wie Website-Domain-Namen oder Apps. Special Purpose Acquisition Companies (SPACs) werden immer beliebter, während nicht-fungible Token (NFTs) langsam an Glaubwürdigkeit in der Asset-Klasse gewinnen. Der Aufstieg des provisionsfreien Investierens für Privatanleger hat auch das Interesse von HNWIIs geweckt: 39 Prozent gaben an, dass sie sich einen gebührenfreien Handel wünschen, aber ihre Vermögensverwaltungsfirma muss ihnen noch entgegenkommen.

Methodik

Der World Wealth Report 2021 deckt 71 Märkte ab, die für mehr als 98 Prozent des globalen Bruttonationaleinkommens und 99 Prozent der weltweiten Börsenkapitalisierung stehen, um die Marktgröße von HNWIIs zu ermitteln. Für die Capgemini 2021 Global HNW Insights Survey wurden mehr als 2.900 HNWIIs in 26 wichtigen Vermögensmärkten in Nordamerika, Lateinamerika, Europa, dem Nahen Osten und dem asiatisch-pazifischen Raum befragt. In 17 Märkten wurden Interviews und Umfragen mit mehr als 100 Führungskräften von Vermögensverwaltern durchgeführt, wobei reine Vermögensverwalter, Universalbanken und unabhängige Broker/Dealer-Firmen vertreten waren und die Führungskräfte zu digitalen Transformationsbemühungen, Kooperationsstrategien und Branchentrends wie nachhaltiges Investieren befragt wurden. Die Wealth Manager Survey 2021 umfasst mehr als 350 Antworten aus sechs Märkten. Es wurden Wealth Manager zu ihren Ansichten über Branchentrends, die Vorbereitung auf neue Marktanforderungen und ihre Zufriedenheit mit der Unterstützung durch ihr Unternehmen befragt. Die Erstellung des World Wealth Report 2021 wurde von einem externen Executive Steering Committee unterstützt, das sich aus 14 Wealth-Management-Experten aus Banken, WealthTechs, Unternehmen und Technologieanbietern zusammensetzt.

Erfahren Sie mehr über den World Wealth Report 2021 unter www.worldwealthreport.com

Über Capgemini

Capgemini ist einer der weltweit führenden Partner für Unternehmen bei der Steuerung und Transformation ihres Geschäfts durch den Einsatz von Technologie. Die Gruppe ist jeden Tag durch ihren Purpose angetrieben, die Entfaltung des menschlichen Potenzials durch Technologie zu fördern – für eine integrative und nachhaltige Zukunft. Capgemini ist eine verantwortungsbewusste und diverse Organisation mit einem Team von 270.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in fast 50 Ländern. Eine über 50-jährige Unternehmensgeschichte und tiefgehendes Branchen-Know-how sind ausschlaggebend dafür, dass Kunden Capgemini das gesamte Spektrum ihrer Geschäftsanforderungen anvertrauen – von Strategie und Design bis hin zum Geschäftsbetrieb. Dabei setzt das Unternehmen auf die sich schnell weiterentwickelnden Innovationen in den Bereichen Cloud, Data, KI, Konnektivität, Software, Digital Engineering und Plattformen. Der Umsatz der Gruppe lag im Jahr 2020 bei 16 Milliarden Euro.

Get the Future You Want | www.capgemini.com/de