

Studie | Asset Manager 2016

Analyse von Ertrags- und Kostenstrukturen bei unabhängigen Vermögensverwaltern



Inhaltsverzeichnis

A.	Ausgangssituation und Zielsetzung	4
B.	Struktur der betrachteten Unternehmen	6
C.	Executive Summary	7
D.	Ergebnisse im Einzelnen.....	10
	I. Geschäftsmodelle	10
	II. Wesentliche Unternehmensdaten.....	10
	1. Provisionserträge	10
	2. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	13
	3. Jahresergebnisse	16
	III. Ertragsbezogene Relationen	18
	1. Provisionserträge je Mitarbeiter	18
	2. Umsatzrentabilität	20
	IV. Kostenbezogene Relationen.....	23
	1. Cost-Income-Ratio.....	23
	2. Verhältnis von Sach- zu Personalaufwand.....	25
	3. Personalaufwand je Mitarbeiter	27
	4. Wirtschaftsprüferaufwand als Teil des Sachaufwands.....	29

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Provisionserträge nach Gruppen	11
Abbildung 2: Provisionserträge „Top Ten“	11
Abbildung 3: Provisionsüberschüsse - historisch	12
Abbildung 4: Allgemeine Verwaltungsaufwendungen nach Gruppen	13
Abbildung 5: Allgemeine Verwaltungsaufwendungen „Top Ten“	14
Abbildung 6: Allgemeine Verwaltungsaufwendungen vs. Provisionserträge „Top Ten“	14
Abbildung 7: Allgemeine Verwaltungsaufwendungen vs. Provisionsüberschüsse	15
Abbildung 8: Jahresergebnis nach Gruppen	16
Abbildung 9: Jahresergebnis „Top Ten“	17
Abbildung 10: Provisionserträge je Mitarbeiter nach Gruppen	18
Abbildung 11: Provisionserträge je Mitarbeiter „Top Ten“	19
Abbildung 12: Provisionserträge je Mitarbeiter - historisch	19
Abbildung 13: Umsatzrentabilität nach Gruppen	20
Abbildung 14: Umsatzrentabilität „Top Ten“	21
Abbildung 15: Umsatzrentabilität aller Unternehmen (mit Trendlinie)	22
Abbildung 16: Umsatzrentabilität „Top Ten“ - historisch	22
Abbildung 17: Cost-Income-Ratio nach Gruppen	23
Abbildung 18: Cost-Income-Ratio „Top Ten“	24
Abbildung 19: Cost-Income-Ratio – historisch	24
Abbildung 20: Sach- zu Personalaufwand nach Gruppen	25
Abbildung 21: Sach- zu Personalaufwand „Top Ten“	26
Abbildung 22: Sach- zu Personalaufwendungen in Prozent – historisch	26
Abbildung 23: Personalaufwand je Mitarbeiter „Top Ten“	27
Abbildung 24: Personalaufwand je Mitarbeiter aller Unternehmen (mit Trendlinie)	28
Abbildung 25: Personalaufwand je Mitarbeiter - historisch	29

A. Ausgangssituation und Zielsetzung

Die Jahre nach der sogenannten „Finanzmarktkrise“ in 2007/2008 waren für viele Dienstleister im Bereich Asset Management gute Jahre. Insgesamt überwiegend steigende Märkte sorgten für Zuflüsse und machten oft attraktive Ergebnisse für die Kunden möglich.

Dagegen steht zum einen der kontinuierliche Prozess einer intensiveren Regulierung, die oft zusätzlichen Ressourceneinsatz verlangt, und die nach wie vor noch nicht abgeschlossen ist. Die spätestens in 2017 anstehende Umsetzung der MiFID II Richtlinie und der MaRisk-Novelle 2016 machen für viele Unternehmen erneut Anpassungen in der Organisation und in den Prozessen, teilweise auch in den Geschäftsmodellen, erforderlich. Die mit der zusätzlichen Regulierung verbundenen Investitionen bzw. Ausgaben werden sich auch zukünftig in der Kostenstruktur der Unternehmen niederschlagen. Erfahrungsgemäß treffen diese besonders kleinere Anbieter wegen des Basiseffekts überproportional stark. So werden aufsichtsrechtlich mittlerweile auch bei kleineren Asset Managern verschiedene Kontrollfunktionen (u.a. Interne Revision, Compliance-Funktion, Risikocontrolling-Funktion, Geldwäsche-Beauftragter) und ein umfangreiches Dokumentationsniveau gefordert. Demnächst soll noch ein Auslagerungs-Beauftragter hinzukommen.

Auf der anderen Seite treten am Markt seit einiger Zeit mit den sogenannten FinTech-Unternehmen innovative Anbieter auf, die mit hoher technischer Automatisierung und geringerer Kostenstruktur in einzelnen Segmenten ähnliche Dienstleistungen zu vergleichsweise günstigeren Konditionen anbieten.

Die allgemeinen Trends in Deutschland dürften dabei mit denen auf globaler Ebene vergleichbar sein. Diese hat der Global Wealth Management Report 2016 ermittelt. In einer hierzu Ende 2015 durchgeführten Befragung des Prognose- und Marktforschungsinstituts Oxford Economics von über 2.000 Privatanleger weltweit wurde eine grundsätzliche Wechselwilligkeit bei 40% aller Wealth Management-Kunden festgestellt. Faktoren für einen Wechsel sind dabei niedrigere Gebühren, bessere Renditen sowie ein breiteres Produkt- und Serviceangebot.

Ziel der vorliegenden Studie ist es, eine Analyse von Ertrags- und Kostenstrukturen vorzunehmen und die Effizienz bei unabhängigen Vermögensverwaltern zu durchleuchten sowie einen Überblick darüber zu geben, wie diese sich im Zeitablauf entwickelt haben. Insbesondere geht es auch darum herauszufinden, wie sich die Strukturen in Abhängigkeit von der Größe der Anbieter unterscheiden.

B. Struktur der betrachteten Unternehmen

Die Grundgesamtheit der Analyse bilden zunächst unabhängige Vermögensverwalter, die Mitglieder im „Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland e.V.“ (VuV) sind. Es wird erwartet, dass dadurch die wesentlichen relevanten Marktteilnehmer erfasst sind. Hierbei wurden insbesondere die zuletzt vorliegenden Jahresabschlüsse des Geschäftsjahres 2014 ausgewertet, soweit sie zum Zeitpunkt der Daten-Recherche (Mitte Mai 2016) veröffentlicht waren. Dies war bei rund 180 Unternehmen der Fall.

Von den untersuchten Unternehmen werden insbesondere folgende Leistungen im Asset Management angeboten:

- Vermögensverwaltung, sowohl für private als auch für institutionelle Kunden,
- Anlageberatung (in Einzelfällen Portfolio-Management) von Investmentfonds,
- Family-Office-Dienstleistungen/Vermögens-Controlling,
- Vermittlungsdienstleistungen.

Um einen Vergleich verschiedener Gruppen von Vermögensverwaltern auf Basis ihrer Bedeutung/Größe zu ermöglichen, wurde eine Gruppierung der Unternehmen auf Basis der ausgewiesenen Provisionserträge wie folgt vorgenommen:

Gruppe	Definition
Gruppe 1	Die 10 nach der Höhe der Provisionserträge größten Unternehmen („Top Ten“)
Gruppe 2	Die nächst größten Unternehmen mit Provisionserträgen ab 1 Million EUR (81 Unternehmen)
Gruppe 3	Alle weiteren Unternehmen mit Provisionserträgen unter 1 Million EUR (90 Unternehmen)

Zusätzlich haben wir die Ergebnisse in einen Mehrjahreskontext gestellt, der auch eine Analyse der Entwicklungen im Zeitablauf ermöglicht. Hierbei wurde ein Datenbestand verwendet, der Jahresabschlussinformationen im Mehrjahresvergleich enthält. Dabei konnte auf eine Datenbasis von rund 110 Asset Managern für die Jahre von 2007 – 2014 zurückgegriffen werden.

C. Executive Summary

Insgesamt ist zu erkennen, dass die Branche der unabhängigen Vermögensverwalter gemessen an den erzielten Provisionsüberschüssen weiter wächst. Ertragsbezogene Relationen verlaufen im zeitlichen Trend positiv.

Auffällig ist jedoch die überdurchschnittlich positive Entwicklung der größeren Marktteilnehmer. Der Abstand zu den übrigen Vermögensverwaltern wurde in den letzten Jahren stetig größer. Möglicherweise ist dies ein Indiz, dass die seit Jahren beschworene aber bisher noch nicht in nennenswertem Umfang eingetretene Marktkonsolidierung unter den Unternehmen demnächst ansteht. Im Einzelnen:

Ertragskraft

- ❖ Trotz der Vielfalt und Vielzahl der Vermögensverwalter wird der Großteil der Erträge und Ergebnisse von einigen Wenigen realisiert. Die Analyse deutet darauf hin, dass im Wesentlichen die Verwaltung großer und/oder institutioneller Vermögen die Ertragskraft je Mitarbeiter beeinflusst. Wenngleich für die Betreuung großer Vermögen in der Praxis zum Teil erheblich geringere Provisionssätze am Markt erzielt werden können, so wird dieser Effekt durch die höheren Volumina in der Regel deutlich überkompensiert.
- ❖ Während die Top Ten der Unternehmen die Provisionserträge je Mitarbeiter zwischen 2012 und 2014 um rund 38% steigern konnten, waren es bei der Gesamtheit der Unternehmen lediglich gut 20%.
- ❖ Im Vergleich der Top Ten zeigt sich, dass die Erträge je Mitarbeiter auch zwischen den größeren Vermögensverwaltern erhebliche Unterschiede aufweisen. Insbesondere ist ersichtlich, dass bei den drei nach absoluten Ertragszahlen mit Abstand größten Unternehmen FvS, DJE und PEH nicht die höchsten Erträge je Mitarbeiter erzielt werden.

- ❖ Bei verschiedenen Kennzahlen wie z.B. der Umsatzrentabilität zeigt sich jedoch, dass auch einzelne kleine Anbieter teilweise überdurchschnittliche Werte aufweisen. Dies unterstützt die These, dass gerade auch kleine Institute sehr effizient arbeiten können.

Kostenbezogene Relationen

- ❖ Betrachtet man die untersuchten Unternehmen in ihrer Gesamtheit, so liefert die Cost-Income-Ratio ein breites Spektrum. Sie bewegt sich für rund die Hälfte der betrachteten Anbieter im Bereich zwischen 50% und 90%.
- ❖ Im Mehrjahresvergleich hat sich die Cost-Income-Ratio seit 2009 bis 2014 kontinuierlich verbessert. Dabei hat sich die Relation insbesondere in 2014 positiv entwickelt.
- ❖ Die Sachaufwands-Quote als Teil der gesamten Verwaltungsaufwendungen liegt in der Regel zwischen 50% und 60%. Die Kostenstrukturen sind im Einzelnen allerdings sehr heterogen. Auffällig ist, dass die durchschnittliche Sachaufwands-Quote als Teil der gesamten Verwaltungsaufwendungen im Zeitablauf relativ stabil bleibt.
- ❖ Die Personalaufwendungen je Mitarbeiter bewegen sich überwiegend zwischen TEUR 50 und TEUR 130. Der tendenzielle Wiederanstieg nach signifikantem Absturz infolge der Finanzkrise spiegelt sich auch hier wieder. Bis 2014 war bei den Vergütungen das Vorkrisenniveau im Durchschnitt noch nicht ganz erreicht.

Weitere Erkenntnisse

- ❖ Im Zeitablauf ist festzuhalten, dass die Provisionsüberschüsse in Summe aller betrachteten Unternehmen und absolut betrachtet in 2012 das Niveau vor der „Finanzkrise“ wieder übertroffen haben und seither weiter gestiegen sind. Wesentliche erfolgsbezogene Kennzahlen wie Provisionserträge je Mitarbeiter, Umsatzrentabilität oder Cost-Income-Ratio haben zumindest bei den größeren der betrachteten Unternehmen in 2013 oder 2014 das Vorkrisenniveau wieder erreicht oder sogar übertroffen, während dies den kleineren Unternehmen überwiegend (noch) nicht gelungen ist.
- ❖ Betrachtet man die von den Unternehmen beauftragten externen Prüfer, so ist der Grad an Marktzersplitterung erstaunlich. Es fallen bisher wenige überregional tätige Prüfer auf.

D. Ergebnisse im Einzelnen

I. Geschäftsmodelle

Von den untersuchten Unternehmen sind alle als Vermögensverwalter und/oder in der Anlageberatung/im Advisory aktiv. Davon erbringen rund zwei Drittel ihre Dienstleistung für private Anleger, während die übrigen Unternehmen für institutionelle Kunden tätig sind. Teilweise werden auch beide Marktsegmente bedient. Bei einem kleinen Teil der Unternehmen ist die Zielgruppe nicht eindeutig ersichtlich.

Zahlreiche der betrachteten Unternehmen sind auch im Vermittlungsgeschäft aktiv. Von vielen Instituten werden gemäß Auswertung der Stichprobe eigene Fonds betreut. Der Anteil der Unternehmen mit eigenen Fonds dürfte sich nach Erfahrungen und Schätzungen aus dem Markt auf rund 30% belaufen.

Das Spektrum der in der Studie abgedeckten Unternehmen reicht von kleineren Anbietern bis zu Instituten mit mehr als 80 Beschäftigten. Im Durchschnitt waren rund 10 Mitarbeiter beschäftigt.

II. Wesentliche Unternehmensdaten

Im Folgenden werden zunächst die wesentlichen Ertrags- und Aufwandskomponenten sowie die Ergebnissituation im Überblick der betrachteten Unternehmen dargestellt. Sofern nicht anders angegeben, beziehen sich die Angaben jeweils auf das Geschäftsjahr 2014.

1. Provisionserträge

Bereits bei der Analyse der nach Provisionserträgen gebildeten Gruppen wird die Vielschichtigkeit deutlich, die in der Branche herrscht. In Deutschland existiert eine Vielzahl kleiner und mittelständischer Vermögensverwalter. Allerdings wird der Großteil der Erträge von einigen wenigen Unternehmen realisiert.

Es ist ersichtlich, dass eine starke Konzentration der Ertragskraft bei der Spitzengruppe der Top Ten liegt. So ist festzustellen, dass 60 % der Provisionserträge von den Top Ten erwirtschaftet werden, die gerade einmal 3% der Grundgesamtheit darstellen. Während auf die 2. Gruppe (45% der Grundgesamtheit) noch 33% der Erträge entfallen sind es für die 3. Gruppe (50% der Grundgesamtheit) nur noch 7%.

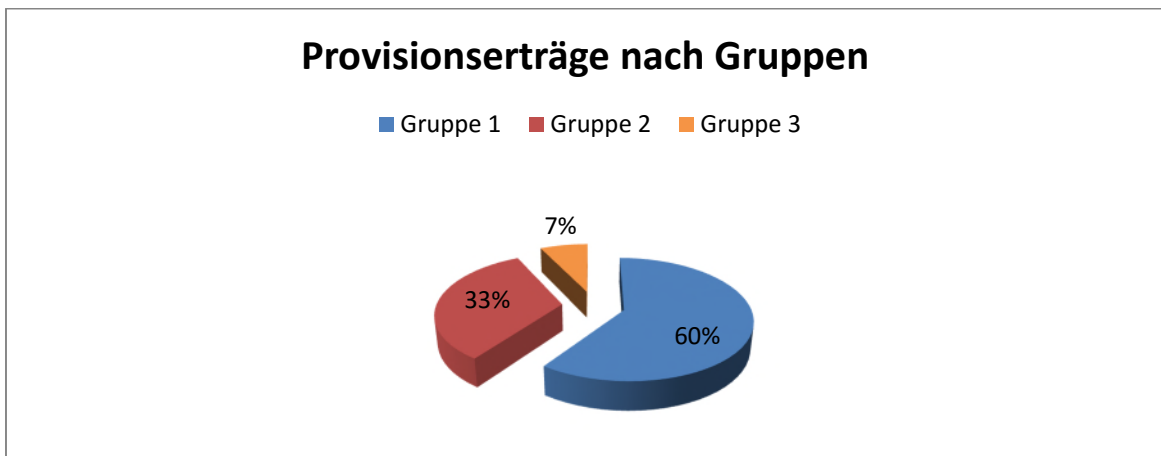


Abbildung 1: Provisionserträge nach Gruppen

Eine Analyse innerhalb der Spitzengruppe der Top Ten zeigt, dass auch hier das Feld ungleich verteilt ist und von den drei großen Marktteilnehmern FvS, DJE und PEH dominiert wird. Die weiteren Unternehmen folgen mit großem Abstand. Dieser Abstand konnte im Vergleich der Jahre 2013 – 2014 auch nicht verringert werden.

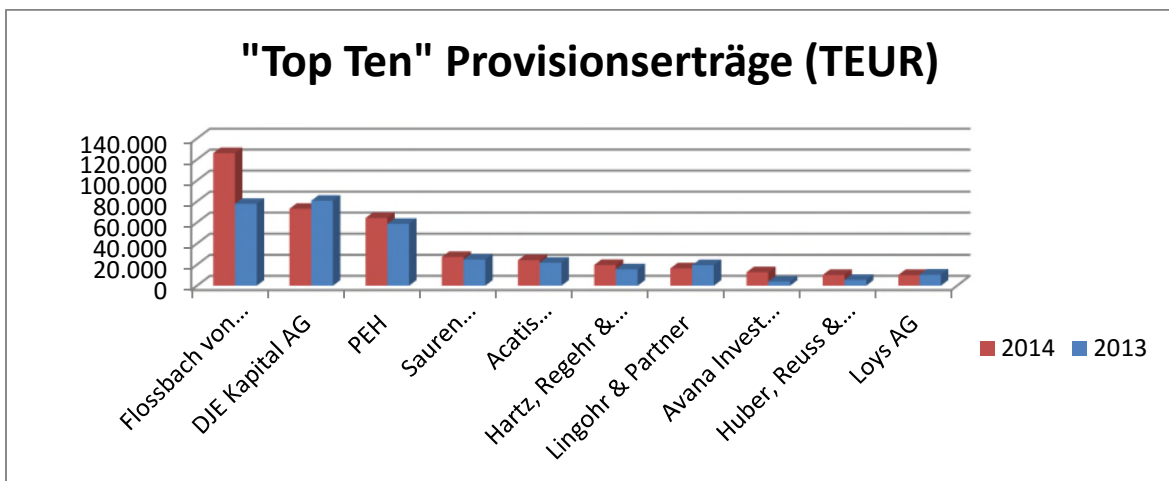


Abbildung 2: Provisionserträge „Top Ten“

Zieht man für die Analyse den Markttrend der unabhängigen Vermögensverwalter auf Basis der Jahre 2007 bis 2014 und auf Basis der erzielten Provisionsüberschüsse heran, so zeigt sich, dass ein kontinuierliches Ertragswachstum bei wenigen großen Unternehmen zu verzeichnen ist, während der Durchschnitt aller Marktteilnehmer lediglich vergleichsweise geringe Zuwächse (von rund TEUR 2.900 in 2007 auf rund TEUR 3.400 in 2014) seit der Finanzkrise erzielen konnte.

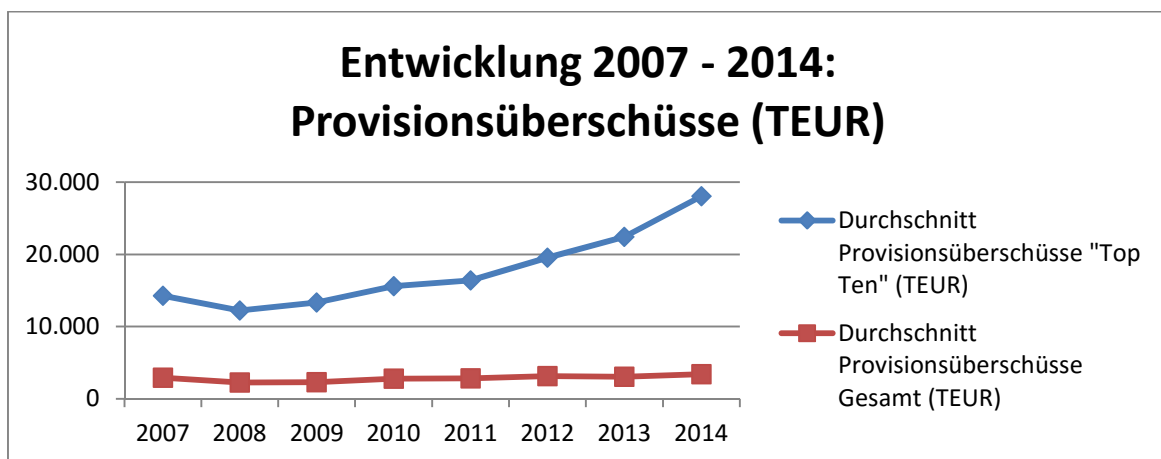


Abbildung 3: Provisionsüberschüsse - historisch

2. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen

Die Verteilung der Allgemeinen Verwaltungsaufwendungen nach Gruppen stellt sich wie folgt dar:

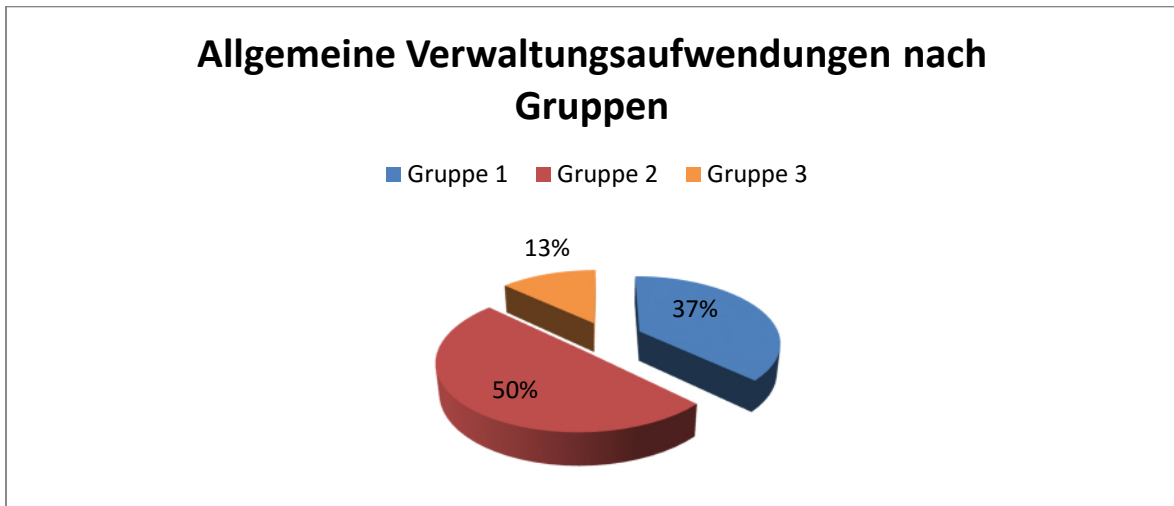


Abbildung 4: Allgemeine Verwaltungsaufwendungen nach Gruppen

Ein Vergleich mit der relativen Verteilung der Provisionserträge zeigt bereits, dass das Verhältnis der Aufwendungen zu den Provisionserträgen mit abnehmender Unternehmensgröße jeweils ungünstiger wird.

	Provisions- erträge (Anteil in %)	Allgemeine Verwaltungs- aufwendungen (Anteil in %)
Gruppe 1	60%	37%
Gruppe 2	33%	50%
Gruppe 3	7%	13%
	<u>100%</u>	<u>100%</u>

Die Gegenüberstellung der Verwaltungsaufwendungen der Top Ten im Vergleich 2014 zu 2013 zeigt überwiegend einen moderaten Anstieg:

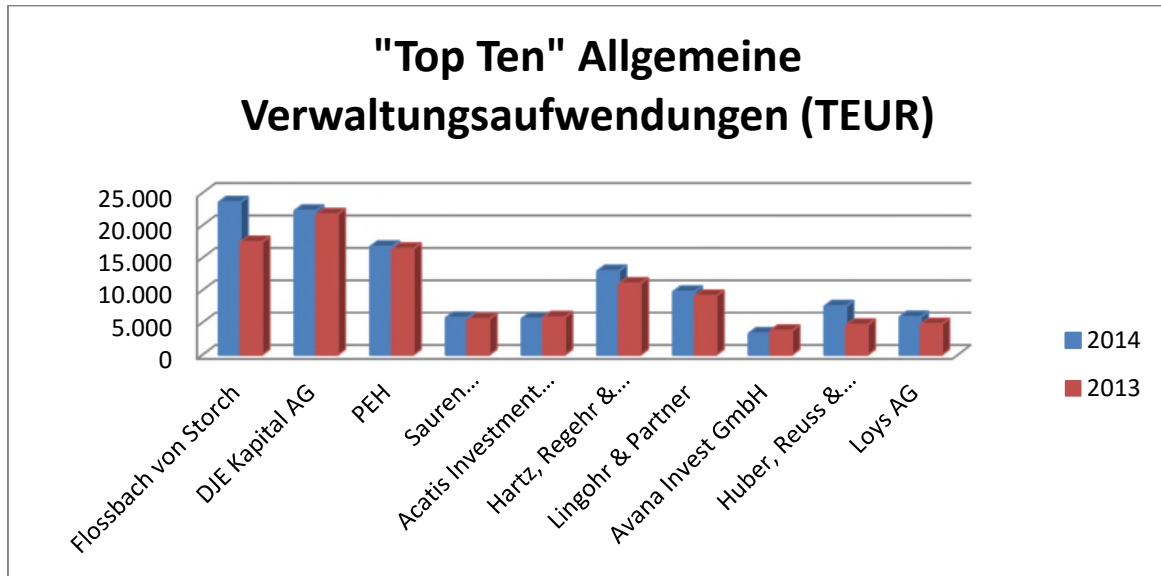


Abbildung 5: Allgemeine Verwaltungsaufwendungen „Top Ten“

Im Vergleich mit den Provisionserträgen stellt sich die Struktur der Verwaltungsaufwendungen bei den Top Ten heterogener dar. Insbesondere im mittleren Bereich weisen Hartz, Regehr sowie Lingohr & Partner vergleichsweise hohe Aufwendungen aus.

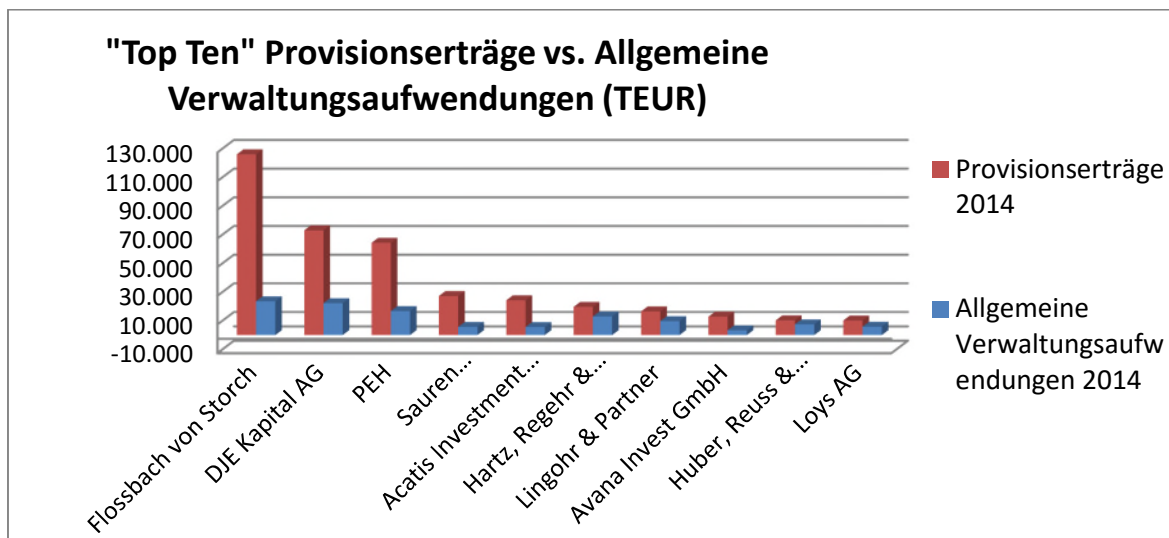


Abbildung 6: Allgemeine Verwaltungsaufwendungen vs. Provisionserträge „Top Ten“

Die Analyse der Entwicklung der Allgemeinen Verwaltungsaufwendungen gegenüber der Entwicklung der Provisionsüberschüsse auf Basis der Jahre 2007 bis 2014 zeigt, dass sowohl bei den Top Ten Unternehmen als auch bei der Gesamtheit der Unternehmen die Profitabilität insbesondere ab 2013 gestiegen ist. Bei den Top Ten Unternehmen ist jedoch eine erheblich positivere Entwicklung ersichtlich.

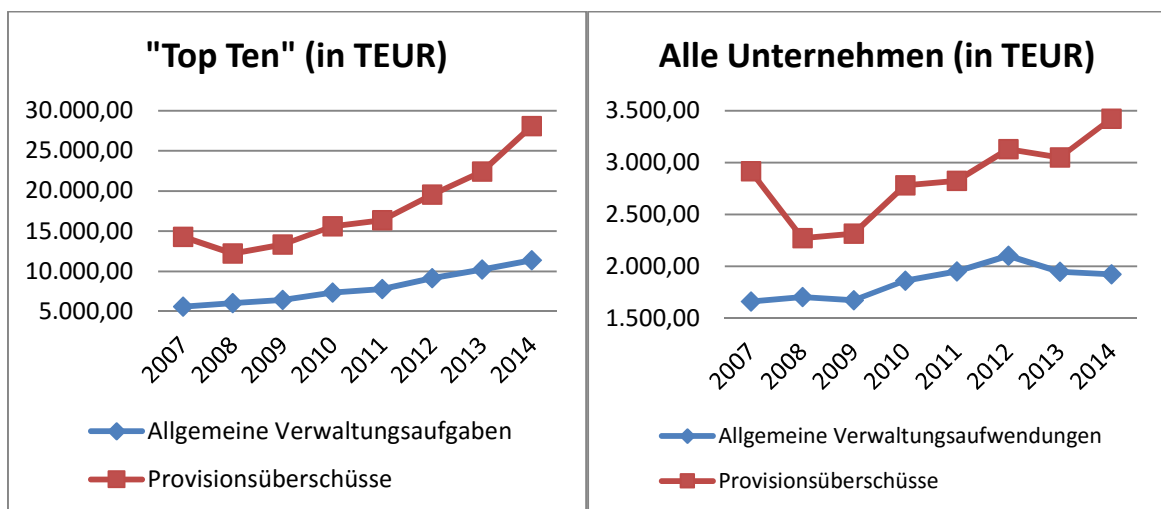


Abbildung 7: Allgemeine Verwaltungsaufwendungen vs. Provisionsüberschüsse

3. Jahresergebnisse

Die Werte bei den erzielten Jahresergebnissen im Jahr 2014 weisen beim profitabelsten Unternehmen einen Überschuss von rund TEUR 78.000 aus. Hier lag der Mittelwert (Durchschnitt) bei TEUR 896. Die Gruppe der Top Ten erwirtschaftete mit rund 84% der Gesamtsumme bei weitem den Löwenanteil.

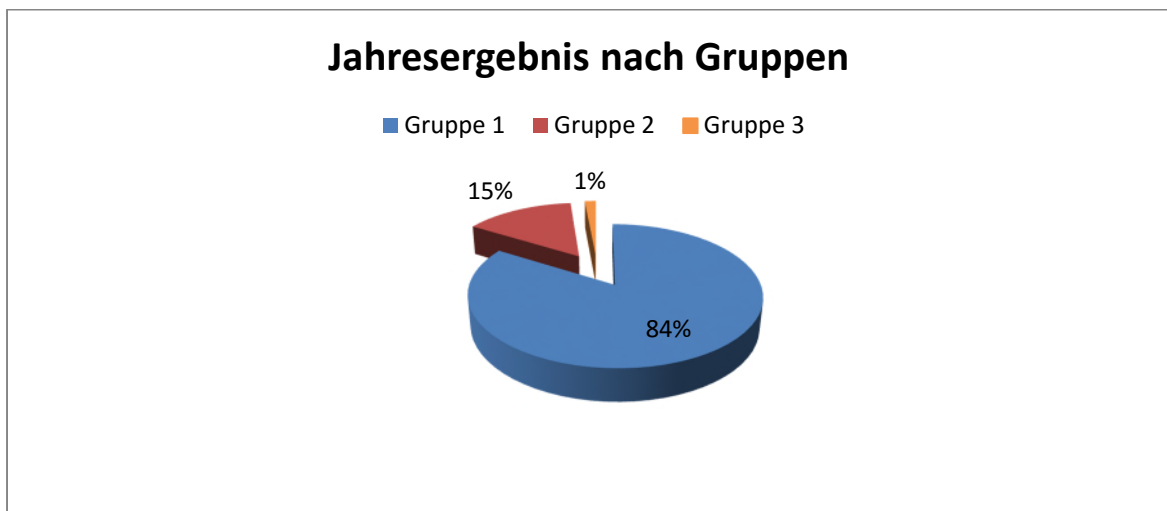


Abbildung 8: Jahresergebnis nach Gruppen

Die Jahresergebnisse bei den Top Ten stellen sich im Einzelnen wie folgt dar:

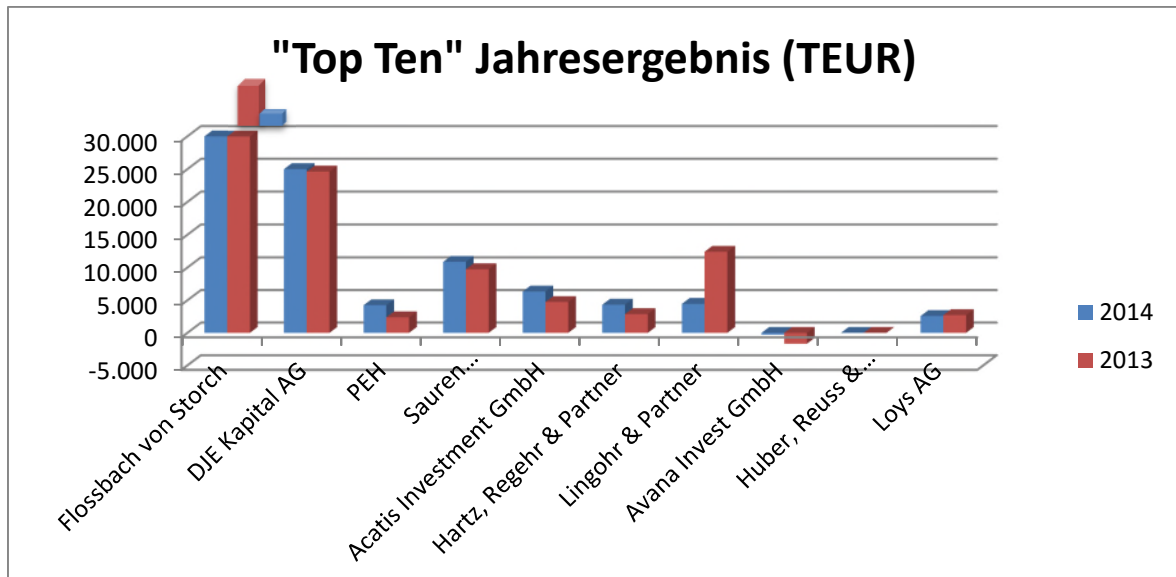


Abbildung 9: Jahresergebnis „Top Ten“

In der Gruppe der Top Ten erzielte sowohl im Jahr 2014 als auch 2013 nur ein Unternehmen einen Jahresfehlbetrag. In der Spitzengruppe ist insbesondere die Entwicklung des Spitzenreiters Flossbach von Storch in 2014 beachtlich. Die Verdopplung um fast 40 Mio EUR ist zum einen auf den Anstieg der Provisionserträge um +62%, bei nur +35% Verwaltungsaufwendungen zurück zu führen, zum anderen auch auf Erträge aus Anteile an verbundenen Unternehmen in Höhe von fast 10 Mio EUR. Aus dem Lagebericht der Gesellschaft ist zu entnehmen, dass aufgrund guter bis sehr guter Performance der betreuten Investmentfonds, die Honorarbemessungsgrundlage erhöht werden konnte und hohe performanceabhängige Vergütungen erzielt wurden.

III. Ertragsbezogene Relationen

1. Provisionserträge je Mitarbeiter

In der graphischen Darstellung ergibt sich bezüglich der Ertragskraft pro Mitarbeiter für die zehn größten untersuchten Unternehmen das folgende Bild:

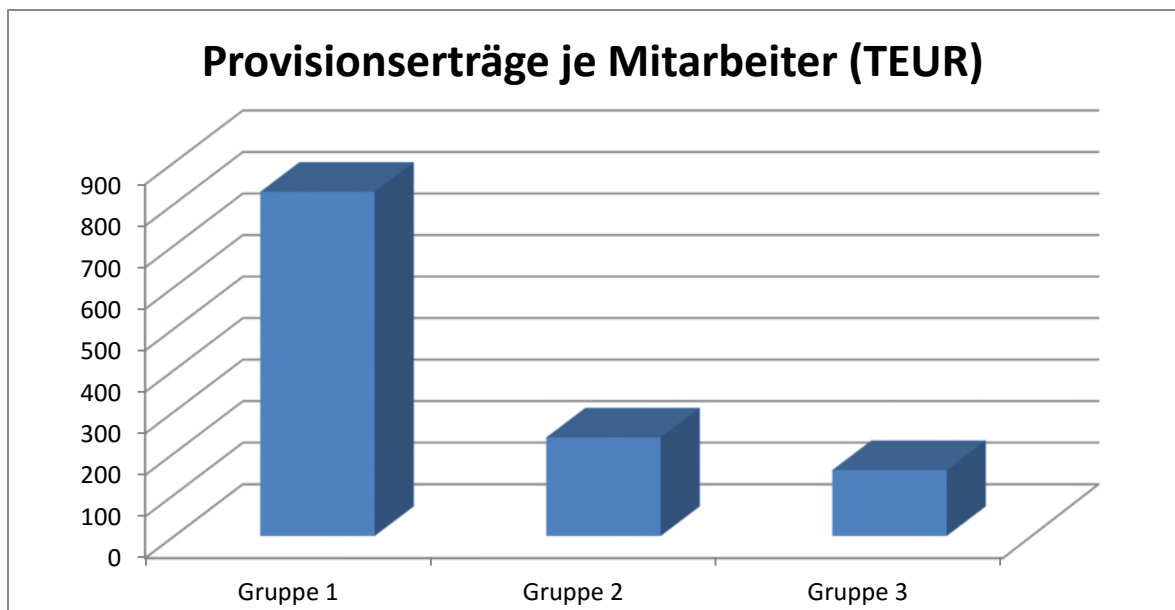


Abbildung 10: Provisionserträge je Mitarbeiter nach Gruppen

Die Analyse deutet darauf hin, dass insbesondere die Verwaltung großer und/oder institutioneller Vermögen die Ertragskraft je Mitarbeiter beeinflusst. Wenngleich für die Betreuung großer Vermögen in der Praxis zum Teil erheblich geringere Provisionssätze am Markt erzielt werden können, so wird dieser Effekt durch die höheren Volumina in der Regel deutlich überkompensiert.

Im Vergleich der Top Ten zeigt sich, dass auch bei den größeren Vermögensverwaltern erhebliche Unterschiede zwischen den Unternehmen bestehen. Insbesondere ist ersichtlich, dass bei den drei nach absoluten Ertragszahlen mit Abstand größten Unternehmen FvS, DJE und PEH (vgl. vorne Abbildung 2) nicht die höchsten Erträge je Mitarbeiter erzielt werden.

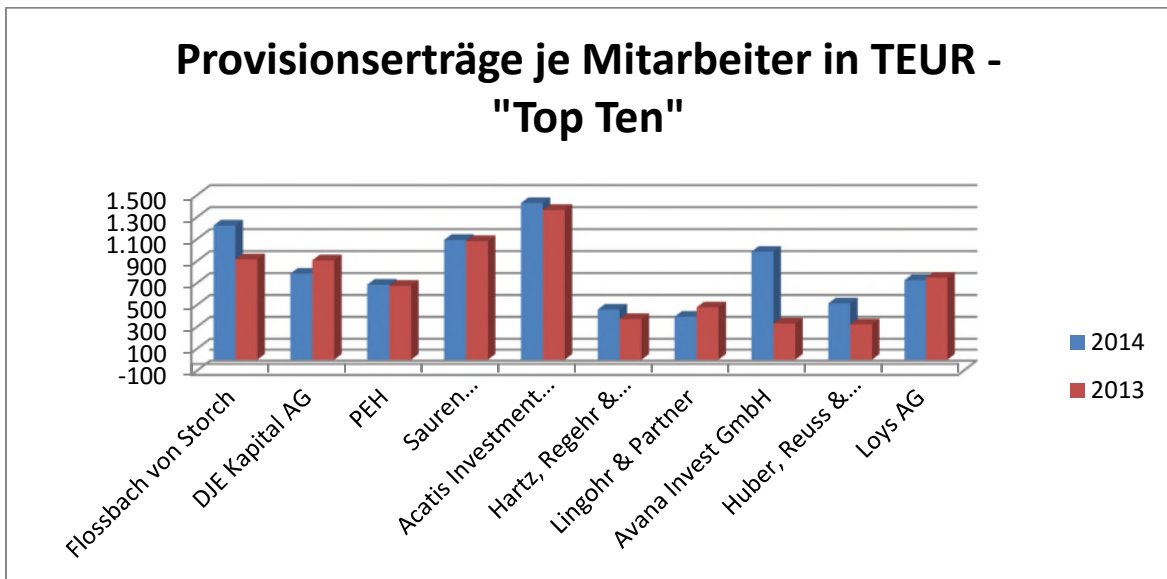


Abbildung 11: Provisionserträge je Mitarbeiter „Top Ten“

Eine Analyse der in den Mehrjahresvergleich einbezogenen Unternehmen lässt folgende Tendenzen erkennen:

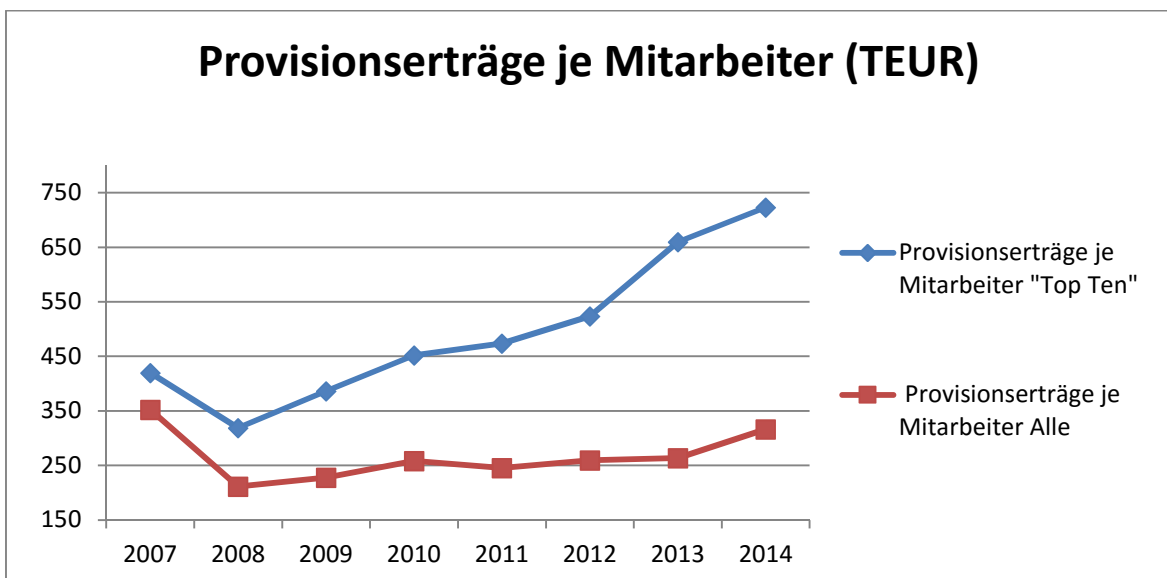


Abbildung 12: Provisionserträge je Mitarbeiter - historisch

Anhand dieser Kennzahl lässt sich ebenfalls gut erkennen, wie die großen Unternehmen den Abstand stetig ausbauen. Während die Top Ten die Provisionserträge je Mitarbeiter zwischen 2012 und 2014 um rund 38% steigern konnten, waren es bei der Gesamtheit der Unternehmen lediglich gut 20%.

2. Umsatzrentabilität

Die „Umsatzrentabilität“ (hier definiert als das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit bezogen auf das Provisionsergebnis, wobei Sondereffekte auf das Ergebnis soweit als möglich bereinigt wurden) weist für die einzelnen Gruppen deutlich unterschiedliche Werte aus. Größe scheint dabei wie erwartet oft eine Voraussetzung für eine hohe Rentabilität zu sein. In Einzelfällen mögen auch Maßnahmen der Ergebnissteuerung oder Sondereffekte für die ausgewiesenen Quoten verantwortlich sein. Effizienzvorteile aufgrund von Fixkostendegression, Human Resource-Management etc. sind jedoch tendenziell zu erkennen.

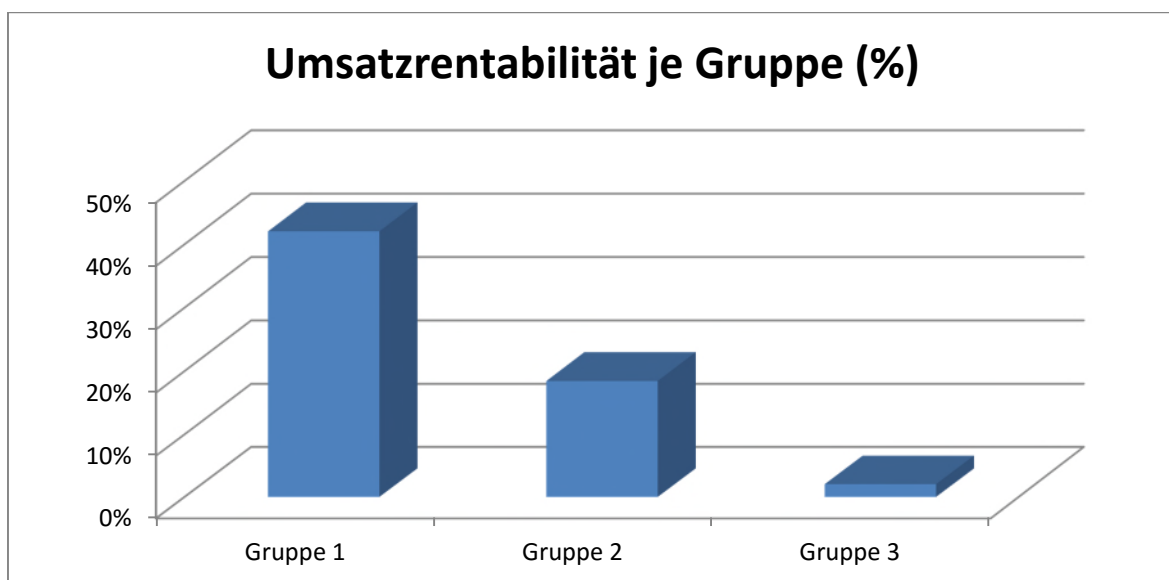


Abbildung 13: Umsatzrentabilität nach Gruppen

Für die Top Ten-Unternehmen stellt sich diese Kennzahl im Überblick wie folgt dar:

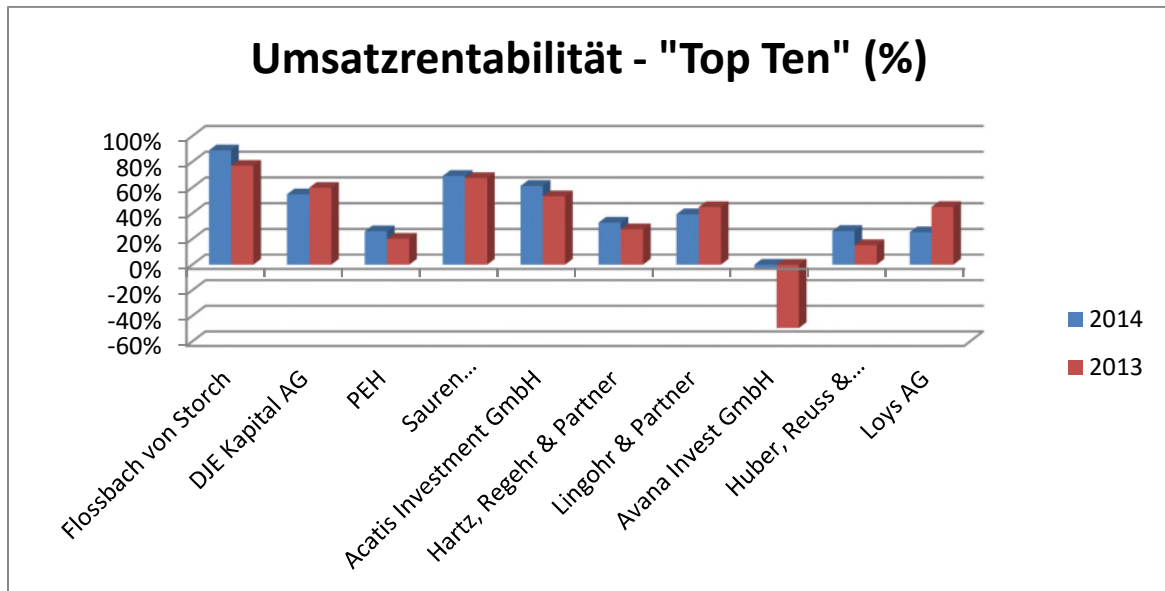


Abbildung 14: Umsatzrentabilität „Top Ten“

Interessant ist, dass sich hier innerhalb der Spitzengruppe ein sehr heterogenes Bild ergibt. Der für viele andere Kennzahlen typische Zusammenhang „je größer umso besser“ gilt hier offenbar nicht.

Wird die Kennzahl über die komplette Grundgesamtheit für die einzelnen Unternehmen (nach Höhe der Provisionserträge in absteigender Folge) betrachtet, so ergibt sich ebenfalls ein recht uneinheitliches Bild. Die Schwankungen sind hier im Detail erheblich. Es zeigt sich, dass auch einige kleinere Institute überdurchschnittliche Werte aufweisen. Dies erhärtet die These, dass kleine Institute ebenfalls sehr effizient arbeiten können.

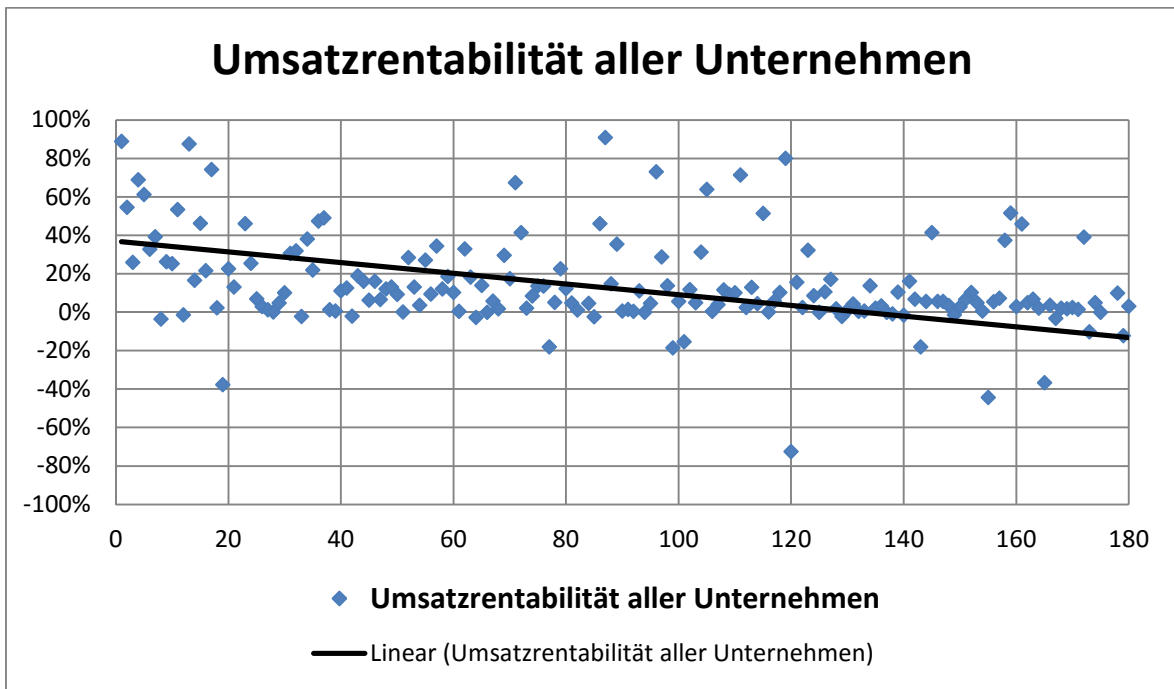


Abbildung 15: Umsatzrentabilität aller Unternehmen (mit Trendlinie)

Eine Analyse im Zeitablauf weist folgenden Trend für die Umsatzrenditen auf:

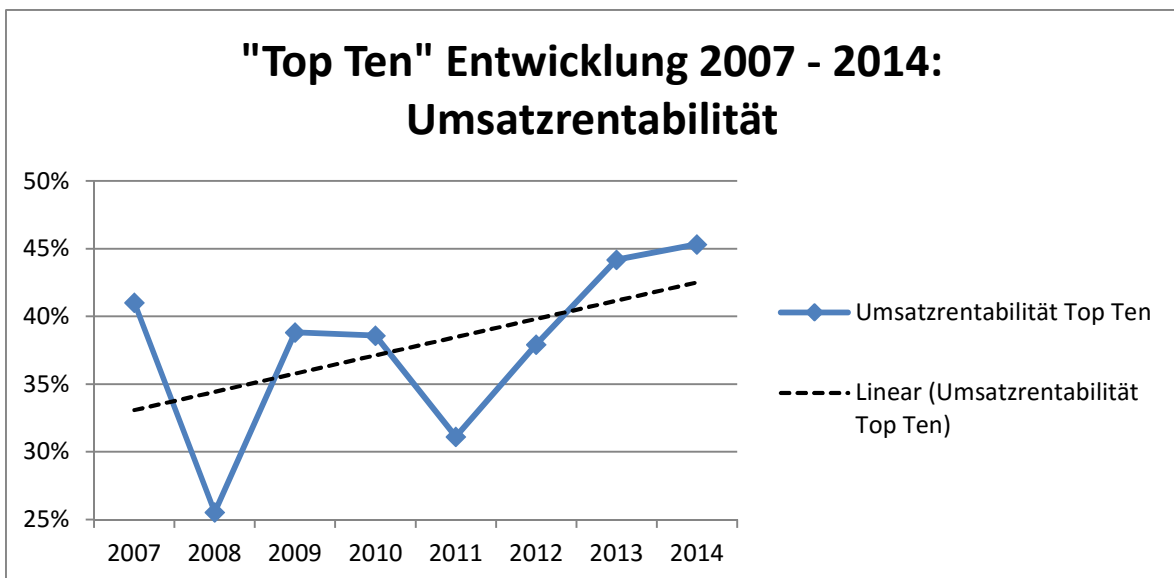


Abbildung 16: Umsatzrentabilität „Top Ten“ - historisch

Bemerkenswert ist der nach 2008 weitere Einbruch in 2011. Dieser hängt damit zusammen, dass in 2011 die Aufwendungen relativ stärker als die Erträge gestiegen waren. Ab 2012 ist ein kontinuierlicher Anstieg zu sehen, der allerdings in 2014 deutlich abflachte.

IV. Kostenbezogene Relationen

1. Cost-Income-Ratio

Verwaltungsaufwendungen bestehend aus Personalaufwendungen und Sachaufwendungen sind die größten Kostentreiber in der Vermögensverwaltung. Eine Analyse der Cost-Income-Ratios (CIR), definiert als Verwaltungsaufwendungen im Verhältnis zu den Provisonerträgen, zeigt folgende Ergebnisse

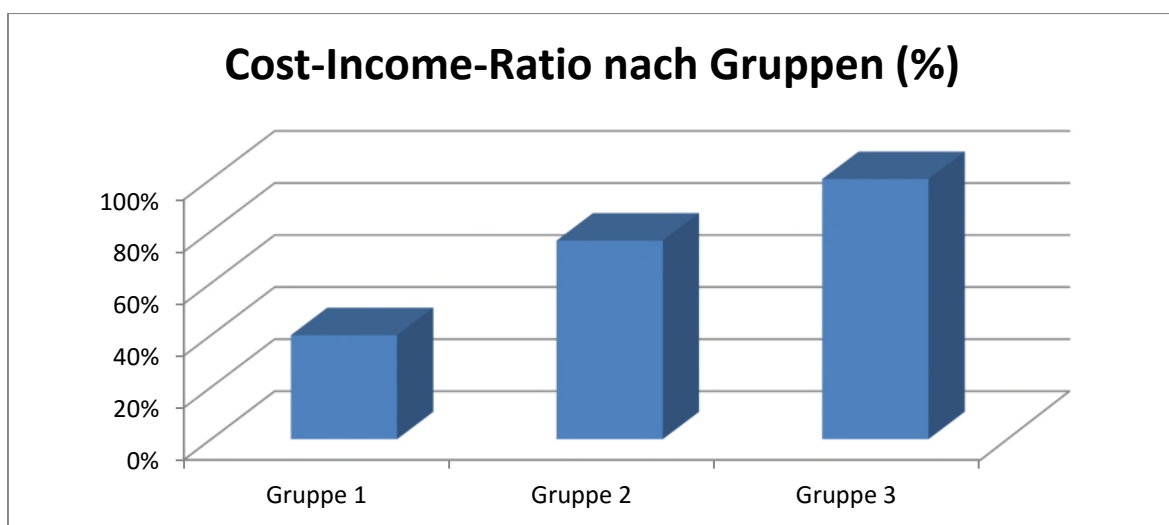


Abbildung 17: Cost-Income-Ratio nach Gruppen

Die Cost-Income-Ratio bewegt sich für rund die Hälfte der betrachteten Anbieter im doch sehr breiten Spektrum zwischen 50% und 90% mit deutlichen Ausreißern bei den ganz großen und den ganz kleinen Anbietern.

Betrachtet man nur die Top Ten – Unternehmen, so liefert die Cost-Income-Ratio per Ende 2014 folgendes Bild:

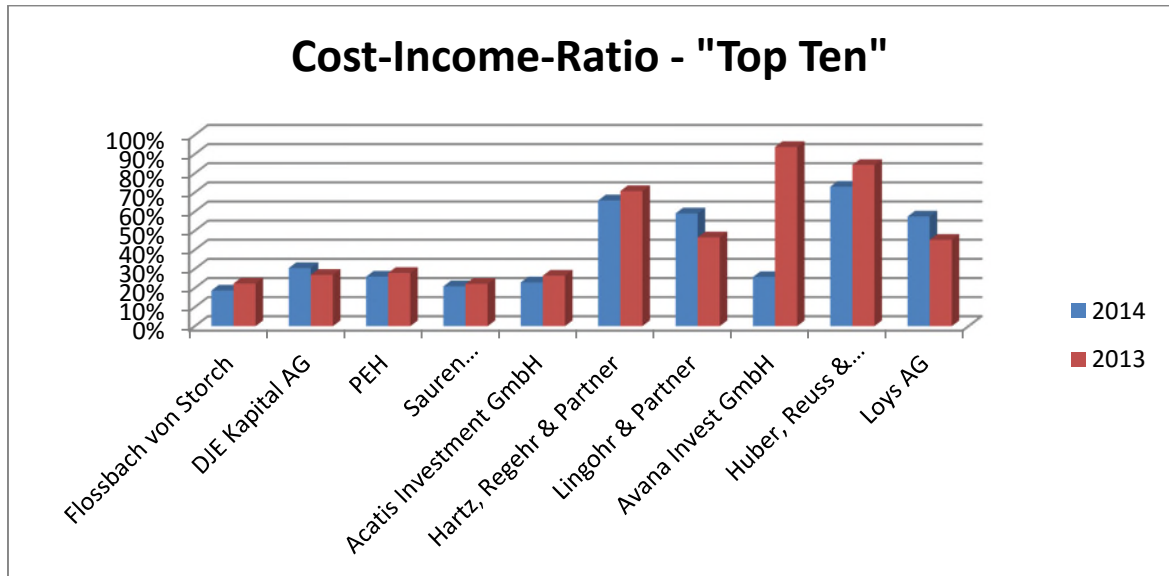


Abbildung 18: Cost-Income-Ratio "Top Ten"

In der Gruppe der größten Unternehmen ist erkennbar, dass mit abnehmender Größe die CIR häufig deutlich ansteigt. Hier zeigt sich offenbar der Fixkostendegressionseffekt.

Eine Analyse im Mehrjahresvergleich lässt folgende Tendenz der durchschnittlichen CIR über alle betrachteten Unternehmen erkennen:

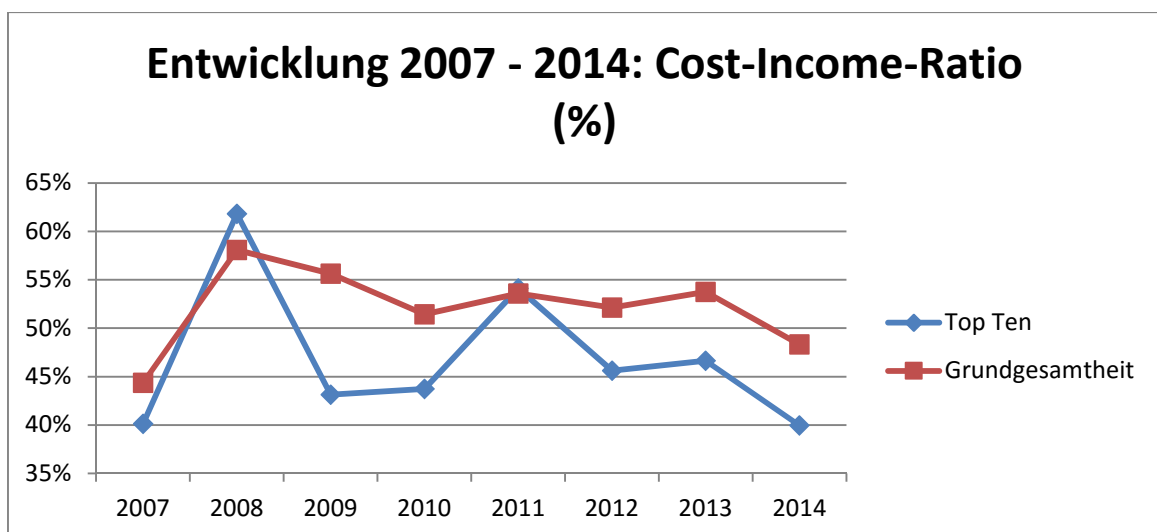


Abbildung 19: Cost-Income-Ratio – historisch

Die Relation hat sich insbesondere in 2014 bei den Unternehmen deutlich verbessert.

2. Verhältnis von Sach- zu Personalaufwand

Vermögensverwaltung ist ein sehr stark personengetriebenes Geschäft. Vor diesem Hintergrund ist naturgemäß insbesondere auch qualifiziertes Personal von Interesse. Eine Analyse der Relation von Sach- zu Personalaufwand zeigt folgende Ergebnisse:

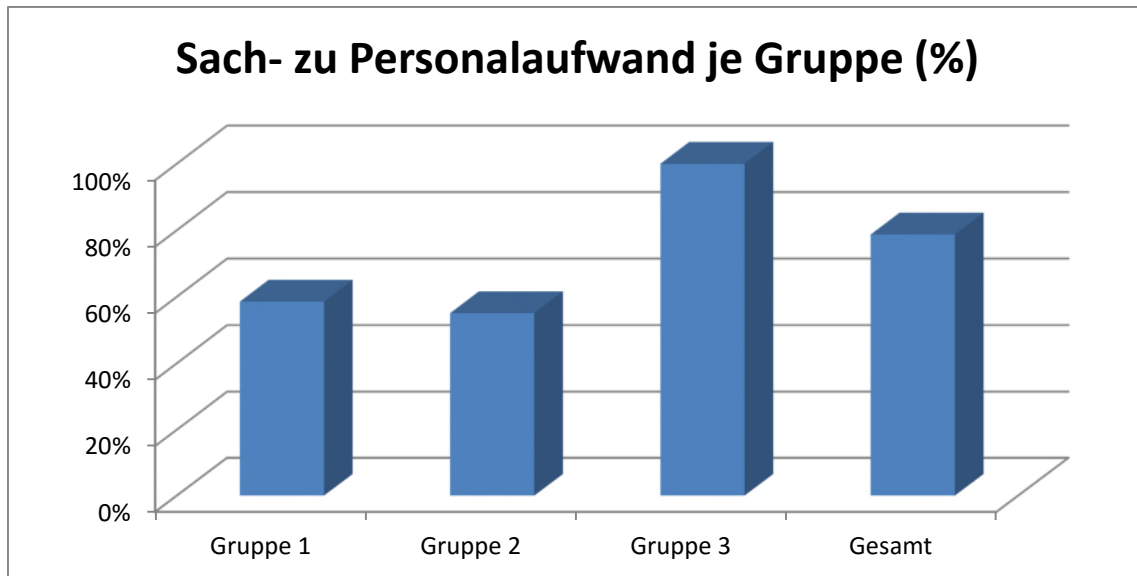


Abbildung 20: Sach- zu Personalaufwand nach Gruppen

Bei der Gruppe 1 und 2 ist die Quote sehr ähnlich zwischen 50-60%, während Gruppe 3 eine Quote von fast 100% aufweist.

Bei der Gegenüberstellung der Top-Ten-Unternehmen zeigt sich, dass die Kostenstrukturen im Einzelnen allerdings sehr heterogen sind, wie zahlreiche Ausreißer zeigen.

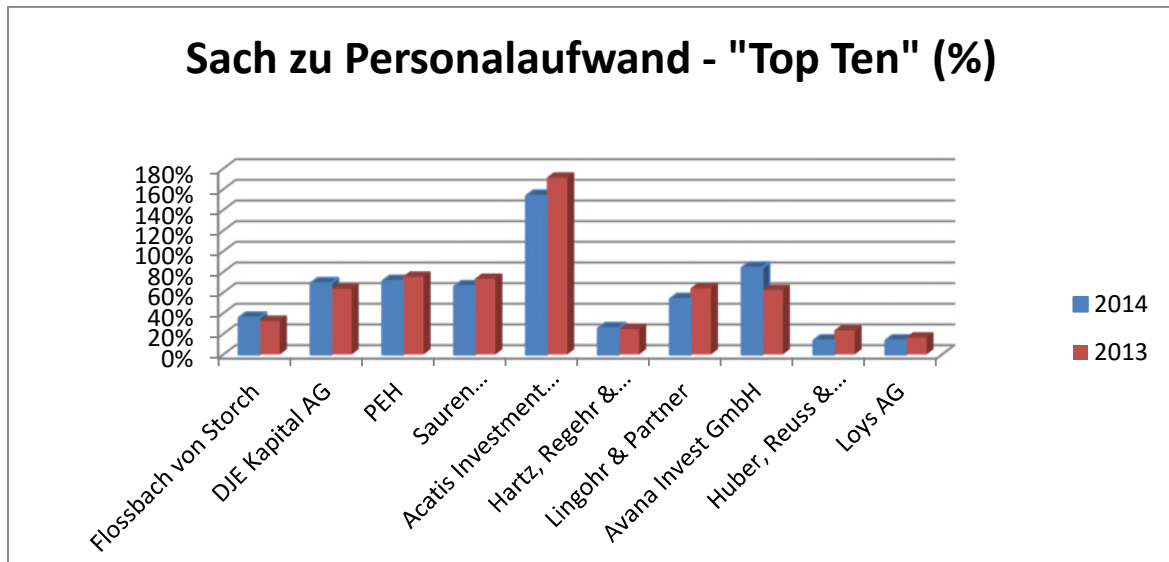


Abbildung 21: Sach- zu Personalaufwand „Top Ten“

Dies scheint teilweise darin begründet, dass in der Praxis eine Vielzahl verschiedener Vergütungsstrukturen etabliert sind, welche die Struktur des Personalaufwands erheblich beeinflussen.

Eine Analyse der in den Mehrjahresvergleich einbezogenen Unternehmen lässt folgende Tendenzen erkennen:

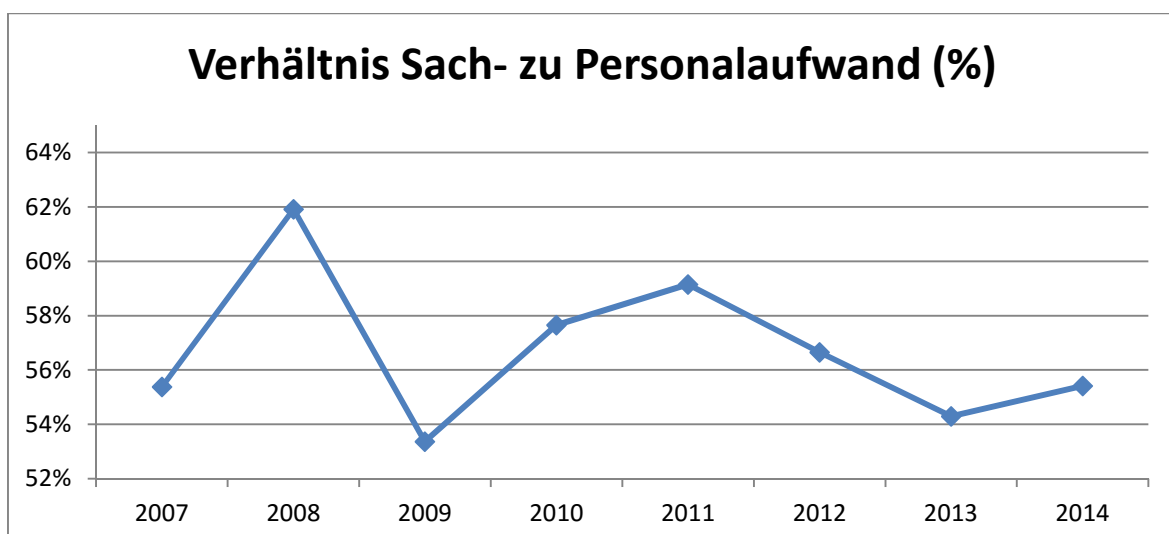


Abbildung 22: Sach- zu Personalaufwendungen in Prozent – historisch

Auffällig ist, dass die Sachaufwands-Quote als Teil der gesamten Verwaltungsaufwendungen im Zeitablauf relativ stabil bleibt und sich generell jeweils im Korridor zwischen 50 – 60% bewegt. Dies legt nahe, dass sich im Durchschnitt der Unternehmen Sachaufwendungen und Personalaufwendungen in etwa gleichmäßig entwickeln.

3. Personalaufwand je Mitarbeiter

Die durchschnittlichen Personalaufwendungen je Mitarbeiter sind ein Indikator sowohl für Ertragskraft des Unternehmens als möglicherweise auch für die Kompetenz der eingesetzten Mitarbeiter. Die folgende Abbildung zeigt den Personalaufwand je Mitarbeiter für die zehn größten Anbieter; erneut zeigt sich hier ein sehr differenziertes Bild:

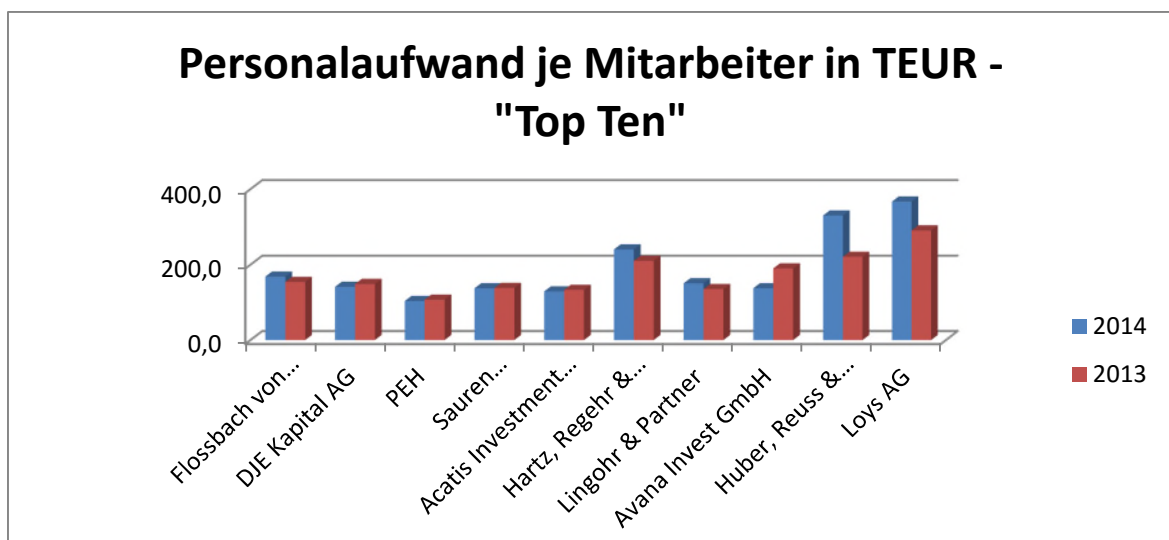


Abbildung 23: Personalaufwand je Mitarbeiter „Top Ten“

Dies wird insbesondere auch deutlich, wenn man die in der nachfolgenden Übersicht dargestellte Verteilung über alle untersuchten Unternehmen heranzieht:

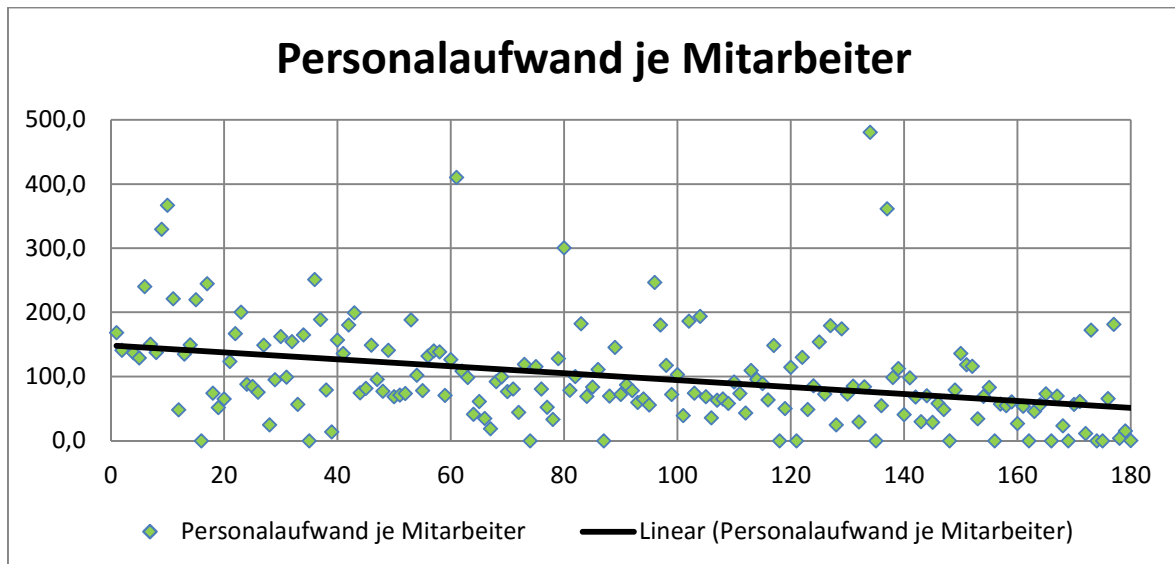


Abbildung 24: Personalaufwand je Mitarbeiter aller Unternehmen (mit Trendlinie)

Es ist erkennbar, dass - wie zu erwarten - der Personalaufwand je Mitarbeiter mit abnehmender Unternehmensgröße geringer ist. Allerdings sind in einzelnen Fällen auch deutliche Abweichungen in erheblicher Größenordnung ersichtlich.

Im Vergleich der Entwicklung von 2007 – 2014 spiegelt sich auch hier der tendenzielle Wiederanstieg nach signifikantem Absturz infolge der Finanzkrise wieder. Bis 2014 wurde bei den Vergütungen das Vorkrisenniveau im Durchschnitt jedoch nicht wieder erreicht, wie die nachstehende Darstellung zeigt:

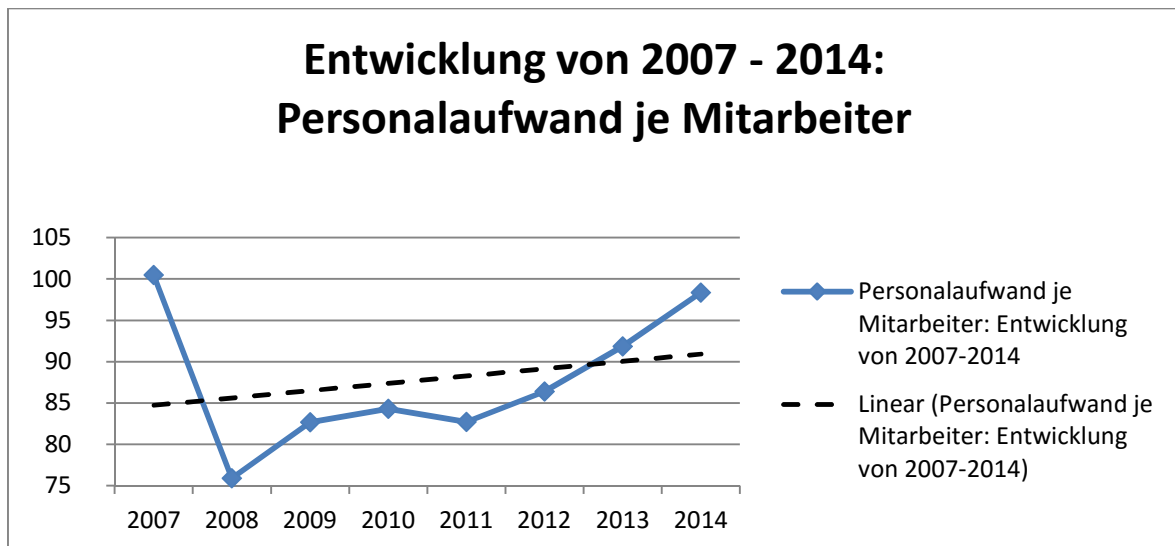


Abbildung 25: Personalaufwand je Mitarbeiter - historisch

4. Wirtschaftsprüferaufwand als Teil des Sachaufwands

Betrachtet man die von den Unternehmen beauftragten Wirtschaftsprüfer, so ist zunächst festzustellen, dass bei der betrachteten Gesamtheit von rund 180 Unternehmen für das Jahr 2014 eine Vielzahl verschiedener Abschlussprüfer tätig ist. Angesichts der speziellen Materie ist dieser Grad an Zersplitterung erstaunlich. Insgesamt erscheint das Regionalitätsprinzip noch stark ausgeprägt. Es fallen bisher wenige überregional tätige Prüfer auf.

Der Anteil der Aufwendungen für Abschlussprüfer am Sachaufwand liegt durchschnittlich bei unter 10 %, wobei kleinere Anbieter auf Grund des Basiskosteneffekts naturgemäß relativ höhere Werte aufweisen. Der überwiegende Anteil der ausgewiesenen Prüfer-Aufwendungen stellt jeweils Aufwand für Abschlussprüfung dar. Beratungsleistungen von Wirtschaftsprüfern werden nur in untergeordneter Größenordnung in Anspruch genommen, was angesichts der Regulierungsflut der letzten Jahre etwas überrascht.

Kontakt:

App Audit GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

info@app-audit.de

Tel. 06727 – 89239-01

Fax 06727 – 89239-10

App Audit bietet Prüfungs- und Beratungsleistungen für regulierte Institute an. In diesem Bereich werden bundesweit mit einem spezialisierten Team schwerpunktmäßig Kreditinstitute, Vermögensverwalter sowie Unternehmen in den Branchen Leasing und Factoring betreut. Mit der fundierten langjährigen Fachkenntnis im regulierten Bereich sowie der Erfahrung in Wirtschaftsprüfung und Beratung werden Mandanten zielgerichtet unterstützt. Dies umfasst die Erfüllung der bestehenden handels-/aufsichtsrechtlichen Anforderungen, die Optimierung der Organisation sowie strategische und Transaktionsberatung.

*Bildnachweis:
Bild Titel: Stefanie Salzer-Deckert / pixelio.de*