

[fondsprofessionell.de](https://www.fondsprofessionell.de)

Vermögensverwalter in Deutschland suchen händeringend Mitarbeiter

FONDS professionell

4-5 Minuten

Die Zunft der unabhängigen Vermögensverwalter wächst und heuert Mitarbeiter an. Das zeigt eine Studie des Instituts für Vermögensverwaltung, die FONDS professionell ONLINE exklusiv vorliegt. Die Anbieter wollen auch künftig Personal gewinnen – doch das scheint gar nicht so einfach.



© BillionPhotos.com / stock.adobe.com

Die unabhängigen Vermögensverwalter in Deutschland haben

im vergangenen Jahr ihr Personal aufgestockt. Dies zeigt eine Umfrage des Instituts für Vermögensverwaltung (InVV) an der Technischen Hochschule Aschaffenburg, die FONDS professionell ONLINE exklusiv vorliegt. Demnach beschäftigten die befragten Unternehmen im Schnitt 14,3 Personen. "Im Vergleich zum Vorjahr entspricht das einem Zuwachs um knapp einen Mitarbeiter", erläutert Institutsleiter Professor Hartwig Webersinke.

Grund für den Personalaufbau ist das starke Wachstum des Branchenzweigs. Die Vermögensverwalter verzeichneten einen Zuwachs sowohl bei Kunden als auch beim betreuten Vermögen. Die Unternehmen wollen angesichts dieser Entwicklung auch künftig Mitarbeiter einstellen. Zwei Drittel der Befragten planen in den nächsten zwölf Monaten Neueinstellungen. "Die Branche wächst. Zugleich will man den zentralen Wachstumstreiber nicht verlieren: den persönlichen Kontakt zum Kunden", erläutert Studienleiter Webersinke.

"Größte unternehmerische Herausforderung"

Allerdings gestaltet sich die Suche nach neuen Mitarbeitern offenbar schwierig. So stuften 70 Prozent der Befragten das Anheuern von qualifiziertem Personal als "größte unternehmerische Herausforderung" ein, wie Webersinke berichtet. Das Institut beleuchtet jedes Jahr den Markt der Vermögensverwalter. An der mittlerweile neunten Studie beteiligten sich 148 Häuser, was fast 40 Prozent der geschätzt 400 unabhängigen Vermögensverwalter in Deutschland entspricht.

Gerade den persönlichen Kontakt zu den Kunden sehen die Anbieter als Schlüsselfaktor im Wettbewerb. Webersinke zufolge erweist sich dies immer mehr als Alleinstellungsmerkmal gegenüber großen Konkurrenten, die zunehmend auf rein

digitale Kontaktkanäle ausweichen. Die unabhängigen Vermögensverwalter hingegen pflegen weiterhin das persönliche Gespräch, aber durchaus ergänzt um einen Austausch per E-Mail oder Online-Konferenz.

Viel Zeit für Kunden

Um diesen engen Kontakt zu halten, zeigen sich die Anbieter bereit, Zeit und Personal zu investieren. Von den eingangs erwähnten 14,3 Mitarbeitern stehen der Umfrage zufolge im Schnitt neun überwiegend in Kundenkontakt. Auf das Back-Office entfallen dreieinhalb und auf das Portfoliomanagement eineinhalb Stellen. Der Studie zufolge entfällt bei den Gesellschaften 41,5 Prozent der Arbeitszeit auf den Kundenkontakt. In den beiden Vorjahren hatte dieser Wert noch bei knapp unter 40 Prozent gelegen.

Andreas Grünewald, Vorsitzender des Verbandes unabhängiger Vermögensverwalter (VuV), hofft angesichts dieser Zahlen, dass Fachkräfte die Vorteile des Felds erkennen. "Unabhängige Vermögensverwaltung bedeutet insbesondere, dass die Mitarbeiter weitgehend frei sind von den Zwängen großer Strukturen." Dies sei das "größte Asset" der Branche. "Wir hoffen, dass immer mehr Fachkräfte diese Vorteile erkennen und eine unabhängige Vermögensverwaltung als Arbeitgeber wählen", so Grünewald. (*ert*)

Weitere News zu diesem Thema

[News](#)

-



[Märkte](#)