

Globale Vermögensverwaltungsstudie

July 25, 2025



Insights-Partnerbericht

Nachfolgend finden Sie den Partnerbericht für Deutschland aus der Globalen Vermögensverwaltungsstudie 2024. **Bitte scrollen Sie nach unten, um mehr zu sehen.**

[Download Full Version](#)

Globale Vermögensverwaltungsstudie

Insights-Partnerbericht

Für deutsche Teilnehmer an unserer Global Asset Management Studie
Juli 2025



Einleitung, eine unabhängige globale Perspektive



10-jähriges Jubiläum : Im Jahr 2024 haben wir den 10. jährlichen Zyklus der Global Asset Management Study abgeschlossen und bieten umsetzbare Erkenntnisse basierend auf Kundenbedürfnissen, Verhaltenstreibern und Wettbewerbsdynamiken in der Vermögensverwaltungsbranche.

Grundlegende Unabhängige Forschung

Die Studie umfasst strukturierte Interviews mit institutionellen Anlegern, Vermögensverwaltern, Fondsselektoren bei Pools und Plattformen und Finanzberatern weltweit

Teilnehmereinblicke : Dieser Bericht spiegelt die Erkenntnisse von 310 deutschen und 3.800 globalen Teilnehmern wider, die im Jahr 2024 interviewt wurden.



Managerleistung

DWS belegt in Deutschland den ersten Platz und BlackRock weltweit den ersten Platz im Markenranking von NMG. Weitere deutsche Vermögensverwalter, die in den deutschen Top 10 vertreten sind, sind Allianz Global Investors (AGI), Deka Investments und Union Investment



Vermögensaufteilung

Globale Anleger zeigen starkes Interesse an privaten Märkten, insbesondere an Private Debt. Festverzinsliche Anlagen bleiben für institutionelle Investoren relevant, und Fondsselektoren stehen Allokationen in Anleihen und globale Aktien positiv gegenüber



Vordenkertum

ESG-Integration, EPBD-Regulierung und Immobilien sind das Hauptinteresse des institutionellen Publikums, während das Privatpublikum mehr Wissen über die Auswirkungen künstlicher Intelligenz und ESG-Investitionsstrategien sucht



Wertschöpfende Unterstützung

Fondskampagnen, Markenkampagnen und Marktausblicke gelten als wichtige Mehrwertkompetenzen, die Vermögensverwalter ihren Kunden bieten



Anlagefaktoren

Anlagephilosophie, aktive Mitbestimmung als Eigentümer und Konsistenz des Anlageprozesses sind wichtige abgeleitete Anlagefaktoren, die für die Auswahl von Manager von Bedeutung sind



Vertrauenswürdige Quellen

Publikationen wie die Financial Times und Bloomberg werden in der EMEA-Region am häufigsten für objektive Einschätzungen zu Anlagefragen herangezogen. Handelsblatt und IPE sind vertrauenswürdige Quellen für deutsche Anlagenscheider

DWS ist die führende Marke in Deutschland, gefolgt von BlackRock und JP Morgan AM. Weltweit sind BlackRock, JP Morgan AM und PIMCO die führenden Marken



Top-10-Markenranking für Vermögensverwalter (2024)



Das Markenranking wird anhand der Top-of-Mind-Nominierungen für die Vermögensverwalter in Bezug auf die allgemeine Markenbekanntheit, das Angebot an Anlageklassen und die Fähigkeiten ermittelt, gemittelt über die Jahre 2023 und 2024.

Das Markenranking ergibt sich aus der gleichen Gewichtung der institutionellen und privaten (Großhandelsfondskäufer und Finanzberater) Ränge Global umfasst Nordamerika (Kanada, USA), EMEA (Benelux, Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien, Schweiz, Großbritannien) und APAC (Australien, Hongkong, Japan, Singapur, Taiwan)

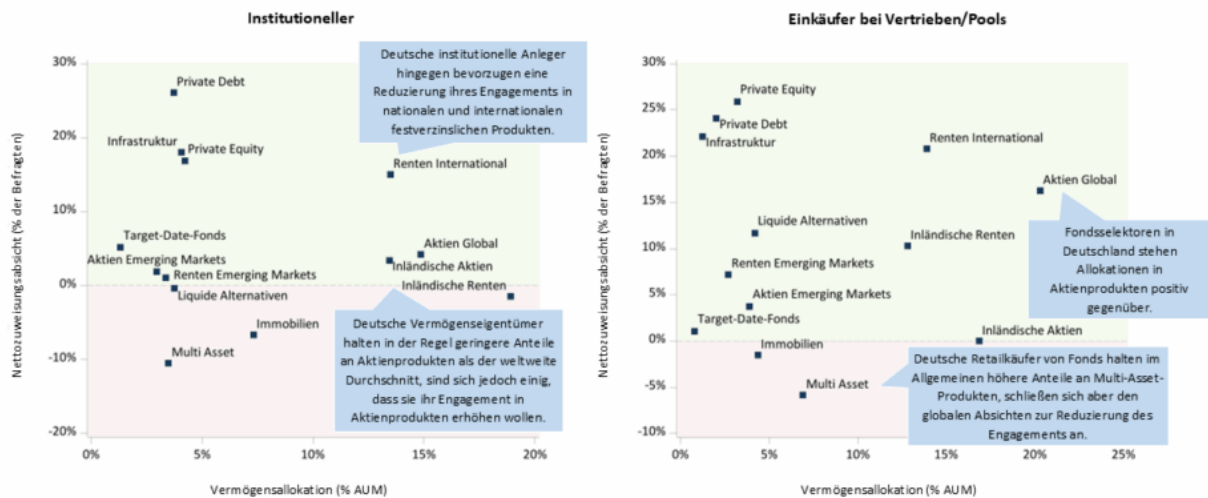
Pfeile zeigen die Veränderung des Rankings des Managers an (2023 vs. 2024). "x" bedeutet keine Veränderung im Ranking

3

Investoren zeigen verstärkte Nachfrage nach Anleihen, globalen Aktien und privaten Märkten – insbesondere von institutionellen Anlegern und Vermögensverwaltern



Berichtete Vermögenszusammensetzung und Absichten zur Vermögensallokation (Global, 2024)



Die Nettozuweisungabsicht (% der Befragten) gibt den Anteil der Befragten an, die eine erwartete Erhöhung angegeben haben, abzüglich des Prozentsatzes der Befragten, die eine Verringerung angegeben haben. Wenn sich die "Vermögensallokation" oder die "Nettoallokationsabsicht" um 5 % oder mehr ändert, werden im Jahresvergleich Pfeile angezeigt. Erhöhung der Zuteilung ○ Verringerung der Zuteilung ○

4

Regulierungsbedenken sind in Deutschland eine große Herausforderung für alle Anleger. Liability Matching bleibt ein zentrales Thema für institutionelle Investoren



Die drei größten Herausforderungen der nächsten 12 Monate (Deutschland, 2024)

Institutioneller			Einkäufer bei Vertrieben/ Pools			Finanzberater		
		Rangänderung gegenüber 23						
1	Liability Matching	=	1	Allgemeine Regulierung	↑	1	Allgemeine Regulierung	=
2	Solvabilität II	=	2	MiFID II	↓	2	Kundenstimmung	↑
3	EPBD	↑	2	Basel IV	↑	3	Digitalisierung	↑



ALM, Deckung der Verbindlichkeiten und Solvency II-Anforderungen.
Versicherer, Deutschland

Alle regulatorischen Fragen. Interner Einsatz von KI. Kostensenkung. Margensteigerung. Erhöhte Marktvolatilität.
Vermögensberater, Deutschland

Die zunehmende Regulierung kostet viel Zeit und Geld. Auch die Digitalisierung ist ein Thema.

Einkäufer bei Vertrieb/Pool, Deutschland

MiFID II und mögliche Zusammenhänge an den Aktienmärkten.

Einkäufer bei Vertrieb/Pool, Deutschland

Mittelfristige Auswirkungen der US-Präsidentenwahlen, die Wiederherstellung des Anlegervertrauens nach der Pandemie und geopolitische Unruhen.

Finanzberater, Deutschland

Mögliche Rezession und Kunden, die an Vermögenswerten festhalten, sowie Personalmangel.

Finanzberater, Deutschland

Die größten Herausforderungen sind in die folgenden Kategorien eingeteilt: Regelung: ● Sonstiges: ○
Pfeile zeigen die Änderung der Rangfolge der Herausforderung an (2023 vs. 2024). "=" bedeutet, dass sich die Rangfolge nicht geändert hat.
Die Länge des Balkens stellt die Anzahl der Nominierungen für jede spezifische Herausforderung dar

5

Zu den wichtigsten Themen deutscher Entscheidungsträger zählen ESG-Integration, künstliche Intelligenz und Regulierung



Top 3 der Thought-Leadership-Themen der nächsten 12 Monate (Deutschland, 2024)

Institutioneller			Einkäufer bei Vertrieben/ Pools			Finanzberater		
		Rangänderung gegenüber 23						
1	ESG-Integration	↑	1	Künstliche Intelligenz	=	1	Künstliche Intelligenz	=
1	EPBD	↑	2	ESG-Investitionen	=	2	ESG-Investitionen	=
1	Immobilie	↑	3	Multi-Asset	↑	3	Kryptowährung	↑



Auswirkungen und Konsequenzen der EPBD, da wir einen hohen Anteil direkter Immobilieninvestitionen haben.
Versicherer, Deutschland

Privatkredite, Blue- und Green-Bonds, Cat-Bonds.
Pensionskasse, Deutschland

Wie kann KI dazu beitragen, den Beratungsprozess zwischen IFA und Endkunde zu verbessern?

Einkäufer bei Vertrieb/Pool, Deutschland

Nachhaltigkeit und Währungen im Investmentprozess.
Einkäufer bei Vertrieb/Pool, Deutschland

Künstliche Intelligenz, Cybersicherheit und Kryptowährungen.

Finanzberater, Deutschland

Unterstützung von Unternehmen bei der ESG-Transformation.
Finanzberater, Deutschland

Pfeile zeigen die Veränderung des Rankings des Themas an (2023 vs. 2024). "=" bedeutet keine Veränderung des Rankings.
Die Länge des Balkens stellt die Anzahl der Nominierungen für jedes spezifische Thema dar

6

Der Austausch von Erkenntnissen wird von institutionellen und privaten Fondskäufern geschätzt



Wichtige Marketingfaktoren und Manager mit Outperformance – Institutionelle und Retail-Fondskäufer in Deutschland (2024)



Portfoliokommentar

BlackRock	Flossbach Von Storch	PIMCO
-----------	----------------------	-------



*BlackRock – Nachgewiesene Kompetenz und Expertise in einer breiten Palette von Anlageklassen und Regionen.
Versicherer, Deutschland*



*Flossbach von Storch – Erzählt immer gute Geschichten, die Sie für den Verkauf an Endkunden nutzen können.
Großhandelsfondskäufer, Deutschland*



Marktkommentar

Allianz Global Investors (AGI)	Schroders	M&G Investments
--------------------------------	-----------	-----------------

*Schroders – Einblicke in Multi-Asset-Ansichten
Großhandelsfondskäufer, Deutschland*

*M&G Investments – Die KI-Evolution: Wohin geht die Reise?
Einkäufer bei Vertrieb/Pool, Deutschland*



Vordenkertum

MFS	abrdn Investments	Natixis
-----	-------------------	---------

*abrdn Investments – Meinungsbeitrag zu Kommunalanleihen.
Versicherer, Deutschland*

*Natixis – Strategie Outlook 2024: Juli-Überraschung.
Vermögensberater, Deutschland*

Die angegebene Bedeutung basiert auf dem Anteil der Befragten, die die Support-, Inhalts- und Marketinginitiative als wichtig für die Verbesserung ihres Verständnisses und ihrer Wahrnehmung externer Vermögensverwalter bezeichnen. Die angegebenen Wichtigkeitsrankings für Marketingfaktoren werden nach der gleichen Gewichtung zwischen den von institutionellen Anlegern und den von Großfondskäufern nominierten Faktoren geordnet. Die wichtigsten Marketingfaktoren für die Weitergabe von Erkenntnissen bei institutionellen und privaten Fondskäufern sind 1. Portfoliokommentar, 2. Marktkommentar und 3. Thought Leadership. Die Manager, die eine überdurchschnittliche Leistung erbringen, sind diejenigen, die in den Top 5 für den Faktor rangieren und bei institutionellen oder Großhandelsfondskäufern entweder auf oder über ihrem Gesamtmarkenrang liegen: 7

Anlagephilosophie, aktive Eigentümerschaft und Konsistenz des Anlageprozesses sind wichtige abgeleitete Treiber für die Anlageauswahl



Wichtige abgeleitete Anlagefaktoren (ohne Performance, Preis) und Manager, die eine Outperformance erzielen – Käufer institutioneller und Einkäufer bei Vertrieben/Poolen in Deutschland (2024)



Anlagephilosophie

BlackRock	PIMCO	Flossbach von Storch
-----------	-------	----------------------



*PIMCO – Zuverlässiger Partner seit Jahren. Wir hatten nie Anlass, an ihrer Integrität zu zweifeln.
Versicherer, Deutschland*



*Flossbach von Storch – Konsistenter Investmentansatz, überzeugende langfristige Performance und transparente Anlagepolitik.
Einkäufer bei Vertrieb/Pool, Deutschland*



Aktive Eigentümerschaft

Allianz Global Investors (AGI)	Deka Investments	LBBW Asset Management
--------------------------------	------------------	-----------------------

*Allianz Global Investors (AGI) – Weltweit aktiv und kompetent in allen wichtigen Anlageklassen.
Vermögensberater, Deutschland*

*LBBW Asset Management – Guter aktiver Manager mit Fokus auf Anleihen.
Vermögensberater, Deutschland*



Konsistenz des Anlageprozesses

DWS (Deutsche AM)	Treue	Flossbach von Storch
-------------------	-------	----------------------

*Fidelity – Langjährige Erfolgsbilanz in verschiedenen Marktphasen.
Einkäufer bei Vertrieb/Pool, Deutschland*

*Flossbach von Storch – Konsequente Umsetzung der Strategie.
Einkäufer bei Vertrieb/Pool, Deutschland*

Die auf dieser Folie aufgeführten Investitionsfaktoren schließen die Performance (langfristige und kurzfristige Performance) und die Preisgestaltung aus, die als Mindesteinsätze gelten. Die abgeleitete Bedeutung basiert auf dem Anteil der Befragten, die einen Manager als Best-in-Class und gleichzeitig als einen der drei wichtigsten externen Manager auf Basis des verwalteten Vermögens nominieren. Abgeleitete Wichtigkeitsrankings für Anlagefaktoren werden nach der gleichen Gewichtung zwischen den von institutionellen Anlegern und den von Großfondskäufern vorgeschlagenen Faktoren geordnet. Die wichtigsten abgeleiteten wertschöpfenden Anlagefaktoren für institutionelle und private Fondskäufer sind 1. Anlagephilosophie, 2. Aktive Eigentümerschaft und 3. Konsistenz des Anlageprozesses. Die Manager, die eine überdurchschnittliche Leistung erbringen, sind diejenigen, die in den Top 5 der Best-in-Class-Kategorie für den Faktor rangieren und deren Rang bei institutionellen oder Großhandelsfondskäufern gleich oder höher ist als ihr Gesamtmarkenrang: 8

Für objektive Ansichten verlassen sich viele auf Medien (mehr als Vermögensverwalter). Bloomberg, Morningstar und Financial Times sind die Top-3-Publikationen in EMEA



Quellen für objektive Ansichten
(EMEA, alle Kundentypen, 2024)

Am häufigsten nominierte Publikationen für objektive Ansichten (EMEA, alle Kundentypen, 2024)



Alle Kundentypenresultate werden abgeleitet, indem institutionellen und privaten Kunden (Großhandelsfondskäufern und Finanzberatern) gleiche Gewichtungen zugewiesen werden. EMEA umfasst Benelux, Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien, die Schweiz und Großbritannien

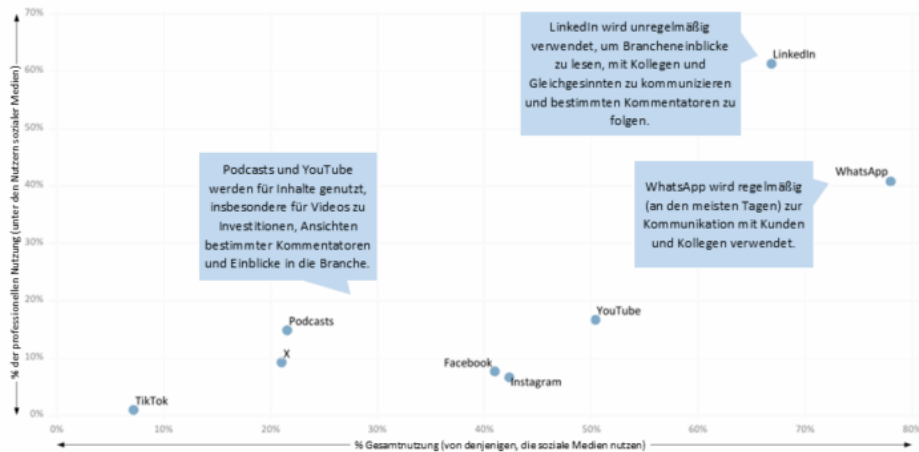
9

LinkedIn und WhatsApp sind die meistgenutzten Social-Media-Plattformen von Beratern in EMEA – jedoch für unterschiedliche Zwecke



Persönliche und berufliche Nutzung von Social-Media-Kanälen vs. berufliche Nutzung (EMEA, Finanzberater, 2024)

94% [out of 864 retail advisers] use social media either for professional or personal reasons



EMEA umfasst Benelux, Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien, die Schweiz und Großbritannien

10

Danke

Weitere Informationen
finden Sie unter www.nmg-consulting.com



LONDON · SINGAPUR · SYDNEY · TORONTO · KAPSTADT · NEW YORK



By [Hamish Worsley](#)



By [Karan Sabharwal](#)