

Studie | Asset Manager 2026

Analyse von Ertrags-, Kosten- und
Vergütungsstrukturen
sowie Stresstest-Auswirkungen
bei unabhängigen Vermögensverwaltern



Inhaltsverzeichnis

A.	Ausgangssituation und Zielsetzung	1
B.	Struktur der betrachteten Unternehmen	3
C.	Geschäftsmodelle	4
D.	Überblick: FvS, Fisher, DJE, ACATIS, Lupus alpha	5
E.	Top 50 mittelständische Vermögensverwalter	6
I.	Executive Summary	6
II.	Ertragsbezogene Relationen	7
	1. Provisionsergebnis	7
	2. Provisionsergebnis je Mitarbeiter	9
	3. Cost-Income-Ratio	12
III.	Entwicklung der Jahresergebnisse	14
	1. Veränderung zum Vorjahr	14
	2. Fünf-Jahres-Vergleich	14
IV.	Potentielle Krisenszenarien: Stresstests	16
	1. Jahresergebnis unter Stress	17
	2. Eigenkapital unter Stress	18

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Vergleich FvS, Fisher, DJE, ACATIS und Lupus alpha.....	5
Abbildung 2: Provisionsergebnis Betrachtungsjahr vs. Vorjahr	8
Abbildung 3: Provisionsergebnis je Mitarbeiter	11
Abbildung 4: Cost-Income-Ratio.....	13
Abbildung 5: Entwicklung Jahresergebnisse im 5-Jahres-Vergleich.....	15
Abbildung 6: Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit nach Stresstest	17
Abbildung 7: Unternehmen mit negativem Eigenkapital nach Stresstest	18

A. Ausgangssituation und Zielsetzung

Vermögensverwalter sehen sich auch weiterhin neuen Herausforderungen entgegen. Sie müssen immer mehr neuen Gesetzen und Vorschriften entsprechen, die in immer größerer Zahl und kürzeren Abständen häufig aus Europa auf sie zukommen. Nach dem Großprojekt DORA stehen nun größere Änderungen in den Regelungen zur Geldwäscheprävention an. Hierzu ist eine ständige Aktualisierung von Wissen notwendig. Vermögensverwalter müssen daher ihre fachliche Kompetenz ständig auf dem Laufenden halten, um sicherzustellen, dass sie die beste Betreuung regelkonform bieten können.

Ein weiteres hoch aktuelles und ständig drängender werdendes Thema sind Nachfolgethemen. Viele Vermögensverwalter müssen auf Grund der Altersstruktur ihrer Gründer Strategien entwickeln, um den reibungslosen Übergang auf die nächste Generation zu erleichtern und sicherzustellen. Erschwert wird dies durch den zunehmenden Fachkräftemangel.

In den vergangenen Jahren haben sich mehrere Anbieter positioniert, um eine Konsolidierung der Branche voranzubringen. Die Modelle reichen hier von der Übernahme einzelner Teams und deren Kunden über den Erwerb sowie Integration ganzer Unternehmen. Daneben erfolgt teilweise auch die Etablierung von Holdinggesellschaften, die danach streben, mehrere Vermögensverwaltungsgesellschaften in einer Gruppe unter Beibehaltung der individuellen Identität unter einem Dach mit für diese zentralen Serviceangeboten zu vereinen. Mittlerweile finden jährlich mehrere Transaktionen statt, welche die Branchenkonsolidierung befördern.

Regulatorischen Anforderungen im Wandel

Nachfolgethemen werden immer drängender. Ihre erfolgreiche Lösung wird durch den Fachkräftemangel zusätzlich erschwert.

Verschiedene Anbieter haben die Branchenkonsolidierung als Geschäftsmodell entdeckt.

Das Thema „Digitalisierung“ ist in vielen Facetten mittlerweile abgearbeitet und wird zunehmend überlagert u.a. durch Bestrebungen nun auch künstliche Intelligenz in die betrieblichen Strukturen, vor allem beim Research und der Unterstützung von Investmentstrategien zu integrieren. Daneben ist bei einer zunehmenden Zahl von Anbietern auf der Produktseite die Frage nach dem Ob und ggf. dem Wie des Einsatzes von Kryptowerten als zusätzliche Assetklasse in der Diskussion. Eine zunehmende Zahl von durch die Bafin erteilten MiCAR-Erlaubnissen belegt dies.

Nach der Digitalisierung steht nun künstliche Intelligenz im Fokus

Im Hinblick auf die Kapitalmärkte verschärfen sich weltweite politische und wirtschaftliche Konflikte, wobei die Konflikte USA - China, der Ukraine-Krieg und die De-Globalisierung zunehmend durch einen Konflikt innerhalb des Westens mit Europa - USA ergänzt werden. Außerdem bringen strukturelle Defizite und wirtschaftliche Schwäche im EURO-Raum Abwärtsrisiken für einzelne Assetklassen mit sich.

Geopolitische und wirtschaftliche Eintrübungen begründen weiterhin erhöhte Risiken

Ziel der vorliegenden und mittlerweile im zwölften Jahr durchgeführten Studie ist es, die Effizienz bei unabhängigen Vermögensverwaltern mit ihren Ertrags-, Vergütungs- und Kostenstrukturen zu durchleuchten und zu erläutern, wie diese sich im Zeitablauf entwickelt haben. Auch wurden verschiedene Stresstests simuliert, um zu ergründen, wie eine erneute Krise der Märkte sich auf diverse Unternehmenskennzahlen auswirken können.

Analyse von Unternehmenskennzahlen durch simulierte Stresstests

B. Struktur der betrachteten Unternehmen

Da keine offizielle Übersicht der Branche der unabhängigen Vermögensverwalter existiert, wurde als Grundgesamtheit zunächst die Mitglieder des im Verband unabhängiger Vermögensverwalter (VuV) organisierten Institute zugrunde gelegt. Diese repräsentieren den Großteil der Branche und dürften auch alle großen Branchenvertreter beinhalten.

Diese wurden, soweit die jeweiligen Jahresabschlüsse zum Zeitpunkt der Durchführung der Studie veröffentlicht waren, nach den ausgewiesenen Provisionsergebnissen klassifiziert. Durch das Abstellen auf Provisionsergebnis und nicht etwa Provisionserträge fallen Anbieter aus der Betrachtung heraus, die größere Anteile Ihres Provisionsaufkommens an Kooperationspartner oder sonstige Dritte weitergeben. Zu nennen sind hier insbesondere Haftungs-dächer. Insofern wurden in der Studie die nach „eigener“ Wertschöpfung größten Institute betrachtet.

Aus der Grundgesamtheit wurden dann für die Detailauswertungen die Unternehmen herausgenommen, die durch ihre Größe den typischen Strukturen der peer group mittelständischer Vermögensverwalter entwachsen sind. Als Kriterium wurden dabei ein Mitarbeiterbestand von > 100 Mitarbeitern und Brutto-Provisionserträge von > 100 MioEUR zugrunde gelegt. Nach diesen Kriterien sind die deutlich größeren Unternehmen Flossbach von Storch SE, Fisher Investments GmbH, DJE Kapital AG, ACATIS Investment KVG mbH und Lupus alpha Asset Management AG aus Gründen der Übersichtlichkeit und Vergleichbarkeit in einer separaten Übersicht im Abschnitt D. dargestellt, da sie erheblich mehr Personal und ein Vielfaches der Provisionserträge anderer Vermögensverwalter aufweisen.

Datengrundlage der Untersuchung sind die zuletzt veröffentlichten Jahresabschlüsse der untersuchten Unternehmen (Geschäftsjahr 2024). Verwendet wurden zur besseren Vergleichbarkeit der peer group die Einzelabschlüsse der jeweiligen Wertpapierinstitute, auch bei Unternehmen, die einen Konzernabschluss veröffentlichen, soweit diese zum Zeitpunkt der Daten-Recherche (2. Quartal 2026) veröffentlicht waren. Insgesamt wurden mehr als 50 Unternehmen ausgewertet.

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

- Vermögensverwaltung, sowohl für private als auch für institutionelle Kunden,
- Anlageberatung von Investmentfonds,
- Anlageberatung von individuellen Kundenportfolios,
- Family-Office-Dienstleistungen/Vermögens-Controlling sowie
- Vermittlungsdienstleistungen.

C. Geschäftsmodelle

Sämtliche untersuchten Unternehmen sind als Vermögensverwalter und/oder in der Anlageberatung/im Advisory aktiv. Das Spektrum der in der Studie betrachteten Unternehmen reicht von kleinen Anbietern bis zu Instituten mit maximal 100 Beschäftigten. Im Durchschnitt sind bei den betrachteten Unternehmen rund 30 Mitarbeitern beschäftigt.

Anlageberatung an Privatkunden wird von vielen Marktteilnehmern wegen des damit verbundenen vergleichsweise hohen Aufwands nicht (mehr) erbracht. Hier wird häufig die individuelle Vermögensverwaltung als Kerndienstleistung erbracht, vereinzelt ergänzt um die (portfoliobezogene) Anlageberatung. Erkennbar ist ein Trend zur Etablierung sogenannter Fondsboutiquen, die sich mit den von ihnen initiierten Investmentfonds sowohl an private als auch an institutionelle Investoren wenden. Die Fonds werden häufig als Advisor, in zunehmendem Umfang auch als Portfoliomanager, betreut. Der Anteil der Unternehmen mit eigenen Fonds dürfte sich nach Erfahrungen und Schätzungen aus dem Markt auf über 50% belaufen.

Zahlreiche der betrachteten Unternehmen sind auch im Vermittlungsgeschäft, in der Regel als Nebenaktivität, tätig.

D. Überblick: FvS, Fisher, DJE, ACATIS, Lupus alpha

in TEUR	Flossbach von Storch SE		Fisher Investments GmbH		ACATIS		DJE Kapital AG		Lupus alpha Asset Management	
***	Betrachtungsjahr	Vorjahr	Betrachtungsjahr	Vorjahr	Betrachtungsjahr	Vorjahr	Betrachtungsjahr	Vorjahr	Betrachtungsjahr	Vorjahr
Provisions- ergebnis	727.867	397.014	301.093	117.482	148.020	59.242	87.965	63.300	31.069	33.586
Mitarbeiter (Anzahl)	330	309	239	192	36	32	171	171	96	93
Provisions- ergebnis/ Mitarbeiter	2.510	1.285	1.260	612	4.112	1.851	514	405	324	361
Allgemeine Ver- waltungs- aufwen- dungen	-111.132	-93.154	-269.123	-128.763	-33.597	-18.312	-51.317	-44.267	-22.058	-23.184
Cost-In- come- Ratio (CIR)	14%	24%	89%	96%	21%	29%	48%	58%	66%	62%
Jahres- über- schuss	481.319	238.356	23.092	3.193	87.828	31.519	38.169	24.244	7.404	9.364

Abbildung 1: Vergleich FvS, Fisher, DJE, ACATIS und Lupus alpha

Die Provisionsergebnisse und Jahresüberschüsse sind bei vier der fünf untersuchten Unternehmen im Betrachtungszeitraum zum Teil exorbitant gestiegen. Gleichzeitig erhöhten fast alle Unternehmen ihre Mitarbeiterzahl. Das Provisionsergebnis je Mitarbeiter fällt jedoch sehr heterogen aus. So erzielten FvS und ACATIS ein Mehrfaches des Provisionsergebnis je Mitarbeiter im Vergleich zu den anderen Unternehmen. Zudem sind die allgemeinen Verwaltungsaufwendungen bei allen fünf Unternehmen gestiegen.

Auch die Cost-Income-Ratios und Jahresergebnisse reflektieren die erheblichen Unterschiede in den Geschäftsmodellen bzw. Skalierbarkeit. Insbesondere bei Fisher Investments schlagen sich die Aufwendungen der „Marktbearbeitung“ hier nieder.

E. Top 50 mittelständische Vermögensverwalter

I. Executive Summary

- ❖ Die Entwicklung der Provisionsergebnisse der 50 größten mittelständischen Vermögensverwalter zeigten insgesamt nach oben. Das Spektrum der Provisionsergebnisse reicht von 35,7 MioEUR bis 4,2 MioEUR, der Durchschnitt liegt bei rund 10,5 MioEUR, der Median liegt bei etwa 7 MioEUR.
- ❖ Bei der Kennzahl Provisionsergebnis je Mitarbeiter werden Werte ab rund TEUR 150 bis über TEUR 1.400 je Mitarbeiter ausgewiesen, mit einem Durchschnitt von rund TEUR 424, der gegenüber dem Vorjahr (TEUR 325) deutlich angestiegen ist. Der Median liegt bei etwas über TEUR 180.
- ❖ Die Cost-Income-Ratio (CIR) weist durchschnittlich einen Wert von rund 68% (Vj. 79%) aus, der auch in etwa dem Median entspricht. Sonderfälle zeigen sich bei einem Minimum von 18% (Vj.: 18%) und in einem Fall sogar über 100%. Die Vermutung, dass höhere Fixkosten insbesondere für kleinere Anbieter eine ungünstigere Kostensituation und damit eine schlechtere CIR bedeuten könnten, bestätigt sich durch die Auswertungen allerdings nicht; es ist keine Korrelation der Kennzahl CIR mit der Größe der Unternehmen ersichtlich.
- ❖ Der durchschnittliche Jahresüberschuss beläuft sich auf TEUR 2.451 (Vj. TEUR 455) und liegt damit deutlich über den Jahren der Vergangenheit, wobei ein eindeutiger Trend hier nicht erkennbar ist. Gründe hierfür dürften in vielen Fällen die positive Kapitalmarktentwicklung sowie Konsolidierungseffekte im Markt sein.
- ❖ Die berechneten Stressszenarien zeigen bei einem Rückgang der Provisionsergebnisse um 20% (ceteris paribus) für insgesamt 8 Unternehmen ein negatives Jahresergebnis; ein Rückgang um 33 % hätte hingegen zur Folge, dass 46 der 50 untersuchten

Unternehmen ein negatives Jahresergebnis erzielen würden. Das bilanzielle Eigenkapital würde im ersten Fall (-20%) bei 7 von 50 Instituten und im zweiten Fall (-33%) bei 18 der betrachteten Unternehmen negativ werden.

II. Ertragsbezogene Relationen

1. Provisionsergebnis

Die Analyse der Provisionsergebnisse bietet einen umfassenden Einblick in die Ertragslage der Branche. Durch den Vergleich der aktuellen Ergebnisse mit den Vorjahreswerten lassen sich sowohl kurzfristige Trends als auch strukturelle Entwicklungen erkennen. Der Fokus liegt darauf, Veränderungen im Provisionsgeschäft zu identifizieren und mögliche Einflussfaktoren, wie Marktbewegungen oder strategische Anpassungen der Unternehmen, sichtbar zu machen.

Das Spektrum der Provisionsergebnisse reicht von 35,7 MioEUR bis 4,2 MioEUR und zeigt gegenüber dem Vorjahr besonders bei den größeren Adressen eine deutliche Ausweitung nach oben, wobei sowohl der Mindest- als auch der Höchstwert angestiegen sind (Vj.: 24,2 MioEUR bis 3,6 MioEUR MioEUR). Der Durchschnitt liegt bei rund 10,5 MioEUR, der Median liegt bei etwa 7 MioEUR.

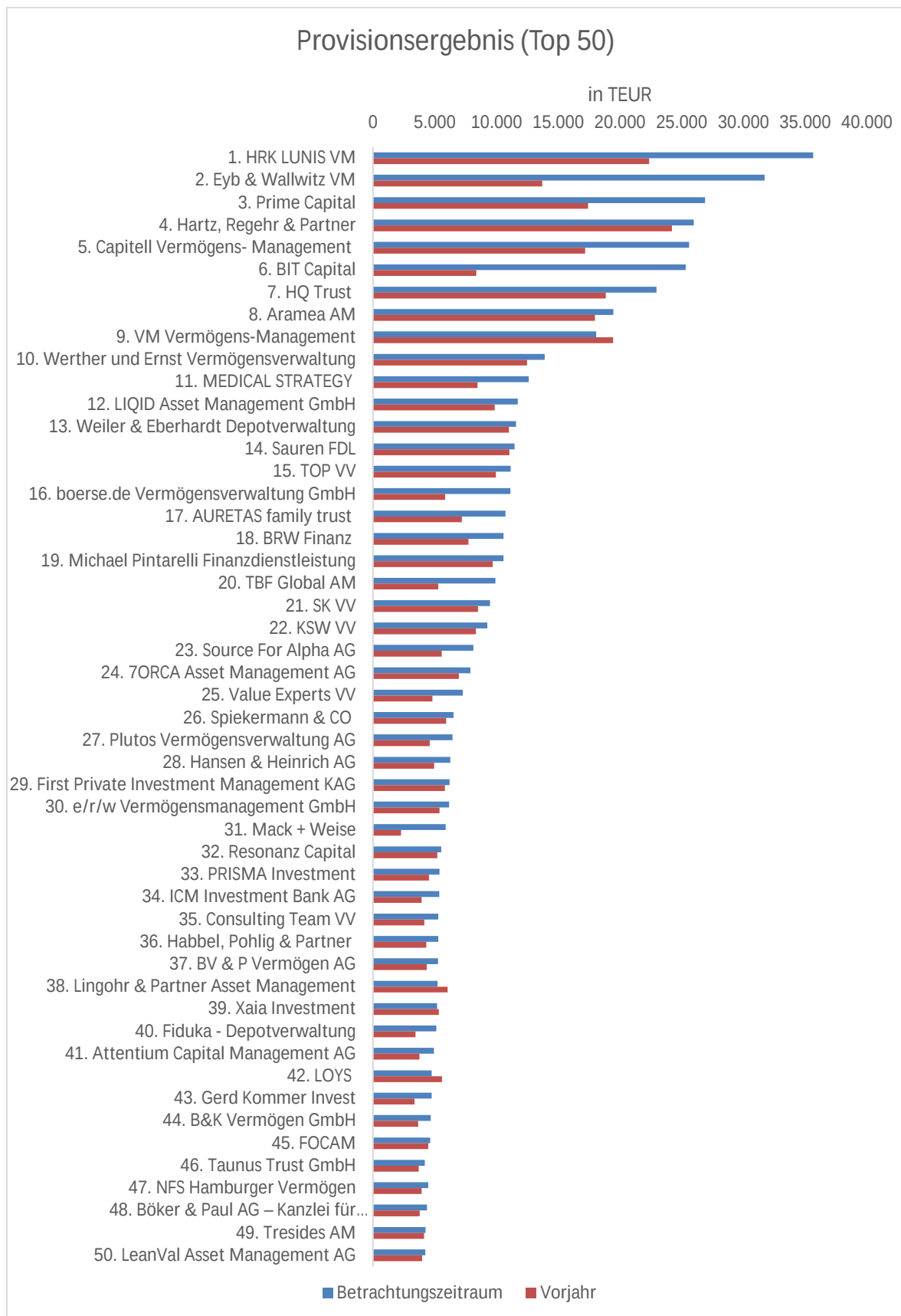


Abbildung 2: Provisionsergebnis Betrachtungsjahr vs. Vorjahr

Die Entwicklung der Provisionsergebnisse der Top 50 mittelständischen unabhängigen Vermögensverwalter zeigte sich im Vergleich zum Vorjahr fast ausschliesslich positiv. Während bei der Mehrzahl der Unternehmen die Veränderungen moderat ausfielen, verzeichneten fünf Institute deutliche Anstiege der Provisionsergebnisse. Diese Entwicklungen dürften insbesondere auf unternehmensspezifische Faktoren, wie etwa anorganisches Wachstum oder außerordentlich hohe Mittelzuflüsse, zurückzuführen sein.

2. Provisionsergebnis je Mitarbeiter

Die Analyse des Provisionsergebnisses je Mitarbeiter ist ein wichtiger Indikator für die Ertragskraft pro Kopf und ermöglicht eine differenzierte Betrachtung der Leistungsfähigkeit einzelner Marktteilnehmer. Grundlage der Auswertung sind die im Jahresabschluss veröffentlichten Mitarbeiterzahlen, ergänzt um die Mitglieder der Geschäftsleitung. Sofern in den verpflichtenden Veröffentlichungen keine Mitarbeiterzahl angegeben war, wurde die Zahl der Geschäftsleiter als Referenzgröße herangezogen. Das Provisionsergebnis je Mitarbeiter kann neben den im Fondsgeschäft möglichen sehr hohen Skaleneffekte vor allem auch dadurch beeinflusst sein, dass wesentliche Aktivitäten eines Unternehmens auf andere Unternehmen ausgelagert sind; deren Mitarbeiter sind in der hier verwendeten Mitarbeiterzahl dann nicht ersichtlich.

Im Betrachtungsjahr zeigt sich das Provisionsergebnis je Mitarbeiter gegenüber dem Vorjahr insgesamt auf einem höheren Niveau. Während sich die Kennzahl bei einem Großteil der untersuchten Unternehmen nur moderat verändert hat, verzeichnen einzelne Institute deutliche Zuwächse. Die bereits im Vorjahr bestehende hohe Streuung zwischen den Unternehmen hat sich damit weiter verstärkt. Dies deutet auf erhebliche Unterschiede hinsichtlich Geschäftsmodell, Skalierungsmöglichkeiten sowie der operativen Effizienz der einzelnen Vermögensverwalter hin.

Ausgewiesen werden für den Betrachtungszeitraum Werte ab rund TEUR 150 bis über TEUR 1.400 je Mitarbeiter, mit einem Durchschnitt von rund TEUR 424, der gegenüber dem Vorjahr (TEUR 325) deutlich angestiegen ist. Der Median liegt bei etwas über TEUR 180.

Im Einzelnen ergibt sich folgendes Bild:

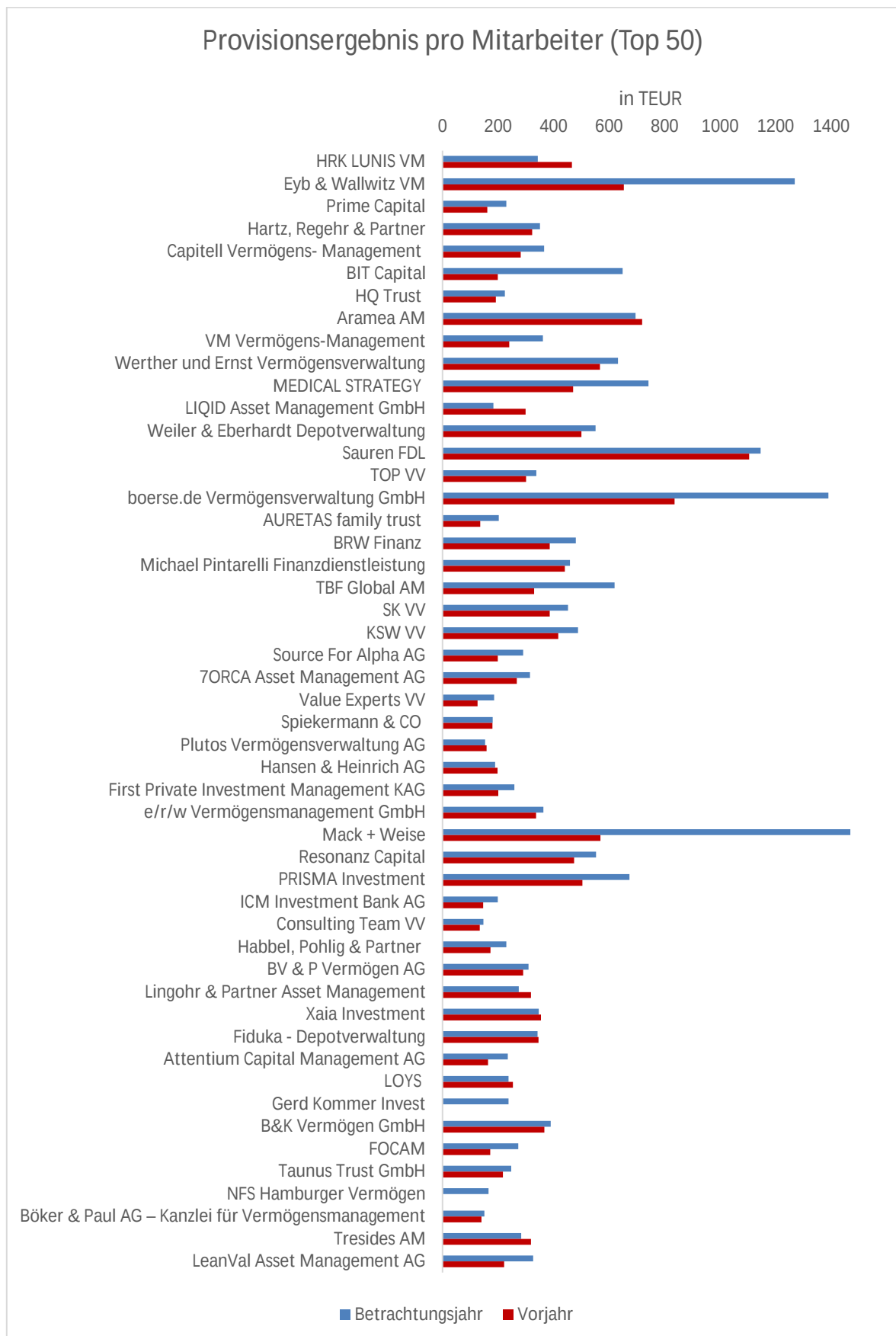


Abbildung 3: Provisionsergebnis je Mitarbeiter

3. Cost-Income-Ratio

Die Cost-Income-Ratio (CIR) ist ein zentraler Indikator für die Effizienz und Kostenstruktur von Vermögensverwaltern. Sie zeigt das Verhältnis von Aufwendungen zu Erträgen und liefert damit wichtige Hinweise auf die operative Leistungsfähigkeit der Unternehmen. Verwaltungsaufwendungen, bestehend aus Personalaufwendungen und Sachaufwendungen, sind dabei die größten Kostentreiber in der Vermögensverwaltung.

Die CIR, hier definiert als Verwaltungsaufwendungen im Verhältnis zum Provisionsergebnis, weist durchschnittlich einen Wert von rund 68% (Vj. 79%) mit einem Minimum von 18% (Vj.: 18%) und auf Grund von Sondersituationen in einem Fall sogar über 100% aus. Insgesamt zeigt sich im Durchschnitt ein Rückgang der CIR gegenüber dem Vorjahr. Dies ist darauf zurückzuführen, dass die Provisionsergebnisse stärker angestiegen sind als die gleichzeitig ebenfalls gestiegenen Verwaltungsaufwendungen, wodurch sich die Kosteneffizienz der untersuchten Unternehmen insgesamt verbessert hat.

Die Vermutung, dass höhere Fixkosten insbesondere für kleinere Anbieter eine ungünstigere Kostensituation und damit eine schlechtere CIR bedeuten könnten, bestätigt sich durch die Auswertungen nicht; es ist keine Korrelation der Kennzahl CIR mit der Größe der Unternehmen ersichtlich.

In der Übersicht zeigt sich folgendes Bild:

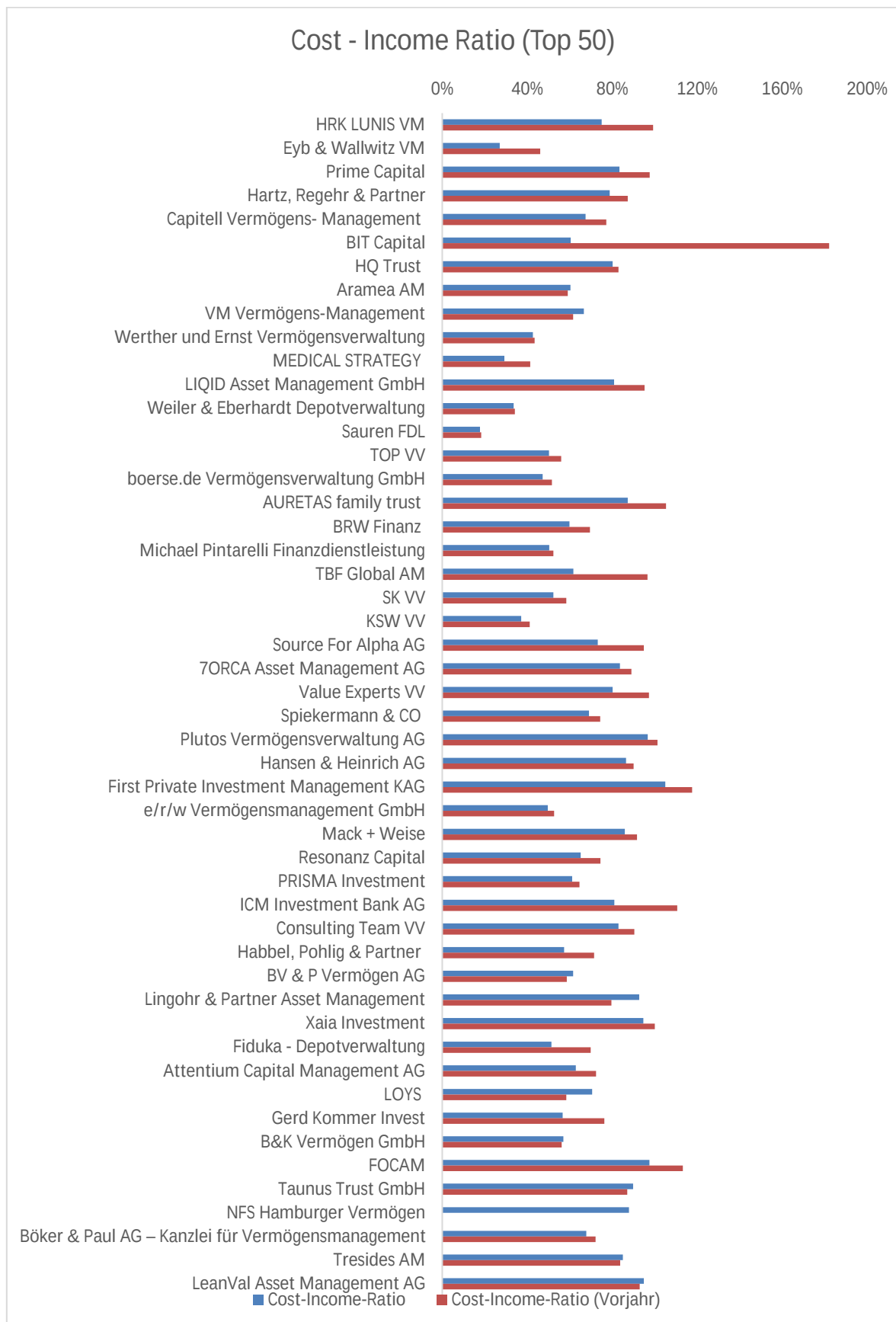


Abbildung 4: Cost-Income-Ratio

III. Entwicklung der Jahresergebnisse

1. Veränderung zum Vorjahr

Im Rahmen der Studie wurde auch die Entwicklung der Jahresergebnisse der betrachteten Unternehmen im Mehrjahresvergleich analysiert. Der durchschnittliche Jahresüberschuss beläuft sich auf TEUR 2.451 (Vj.: TEUR 455) und liegt damit deutlich über den Jahren der Vergangenheit, wobei ein eindeutiger Trend hier nicht erkennbar ist.

Gründe hierfür dürften in vielen Fällen die positive Kapitalmarktentwicklung sowie Konsolidierungseffekte im Markt und damit verbunden ein stärkerer Anstieg der Provisionserträge im Vergleich zu den Verwaltungsaufwendungen sein. Bei 15 Unternehmen ist der Jahresüberschuss niedriger als im Vorjahr und bei 35 Unternehmen wurde ein höherer Jahresüberschuss als im Vorjahr erzielt.

2. Fünf-Jahres-Vergleich

Bei der Betrachtung eines längeren Zeitraums wird deutlich, dass sich die Jahresergebnisse der untersuchten Vermögensverwalter gegenüber dem Jahr 2020 überwiegend positiv entwickelt haben. Während der Großteil der Institute höhere Jahresüberschüsse ausweist, verzeichnen nur wenige Unternehmen Ergebnismrückgänge. Auffällig sind zudem einzelne Institute mit außergewöhnlich hohen Ergebnissteigerungen von mehreren hundert Prozent.

Bei der Beurteilung dieser Darstellung ist jedoch zu berücksichtigen, dass Basis- und Sondereffekte bzw. auch Gestaltungsmaßnahmen enthalten sein können:

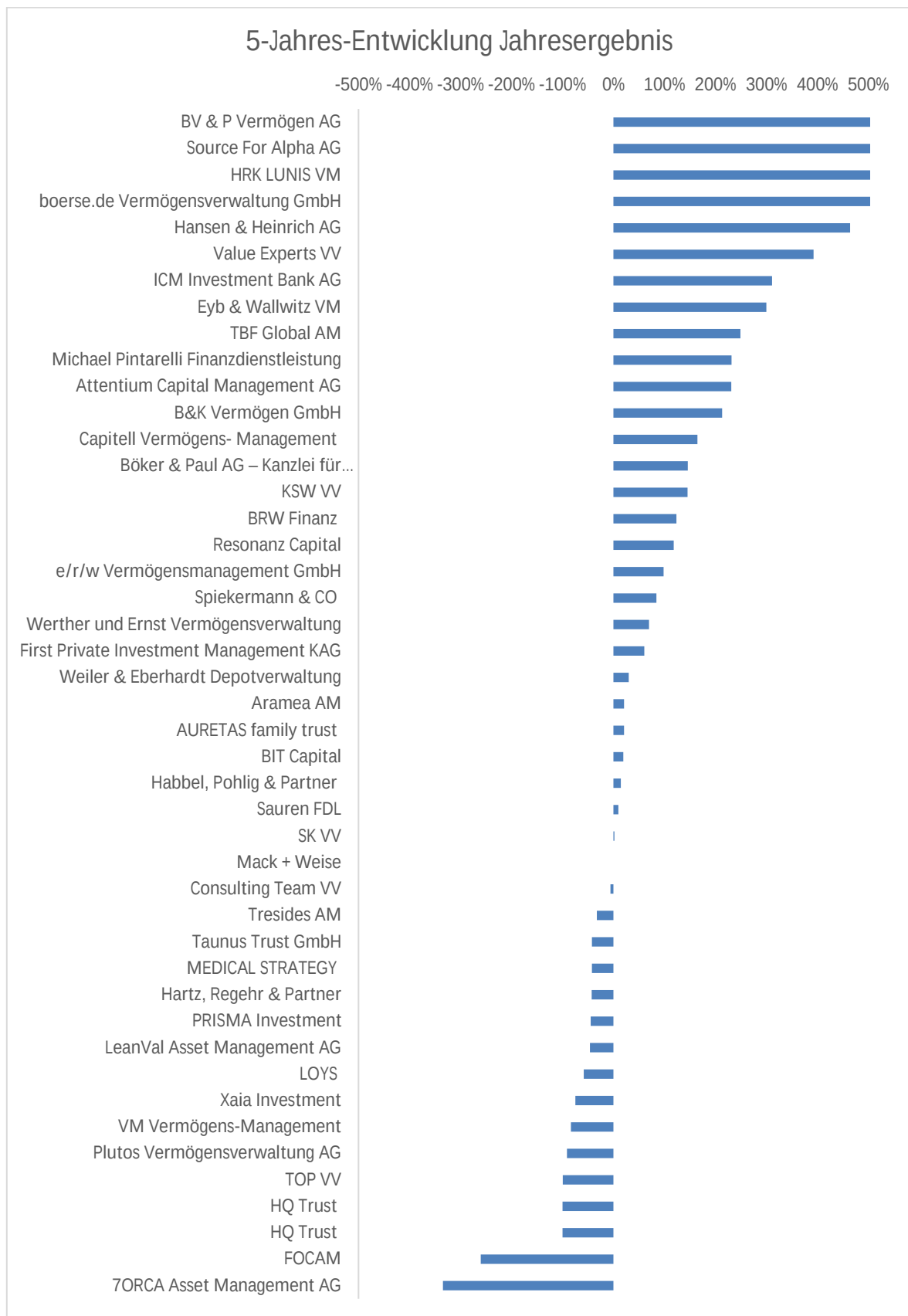


Abbildung 5: Entwicklung Jahresergebnisse im 5-Jahres-Vergleich

IV. Potentielle Krisenszenarien: Stresstests

Die bisherigen Abschnitte haben sich mit Kennzahlen der Vergangenheit befasst. Im Folgenden wird auf die Frage eingegangen, welche Auswirkungen auf die betrachteten Unternehmen sich bei einer künftigen Krisensituation ergeben könnten. Ein Stresstest soll im Allgemeinen helfen, verschiedene Szenarien zu beschreiben und Schlüsse daraus zu ziehen.

Im Mittelpunkt der folgenden Ausführungen stehen zwei Szenarien: Im ersten Szenario wird dargestellt, wie sich verschiedene Kennzahlen entwickeln könnten, sollten die Provisionsergebnisse um 20% zurückgehen. Im zweiten Szenario wird angenommen, dass sich die Provisionsergebnisse um 33% verringern.

Ergebnis eines solchen Ertragsschocks kann im Extremfall sein, dass die regulatorisch erforderliche Eigenkapitalquote unterschritten wird. Gemäß den aufsichtsrechtlichen Anforderungen sind Wertpapierinstitute generell dazu verpflichtet Eigenmittel vorzuhalten, die mindestens 25% der Gemeinkosten decken (Eigenmittelrelation).

Zu beachten ist dabei, dass auf Grund der Nichtverfügbarkeit verschiedener Detail-Daten im Rahmen der nachfolgend dargestellten Szenarien kompensatorische Effekte und Maßnahmen auf der Aufwandsseite wie der Wegfall variabler Vergütungen und sonstiger gegenläufiger Maßnahmen nicht berücksichtigt werden konnten. Daher dürften die nachfolgenden Ergebnisse die negativen Folgen der Szenarien teilweise überzeichnen.

1. Jahresergebnis unter Stress

Die Abbildung zeigt, wie sich das Jahresergebnis der mittelständischen unabhängigen Vermögensverwalter unter verschiedenen Stressszenarien (Ertragsrückgang – 20% und -33%) entwickelt.

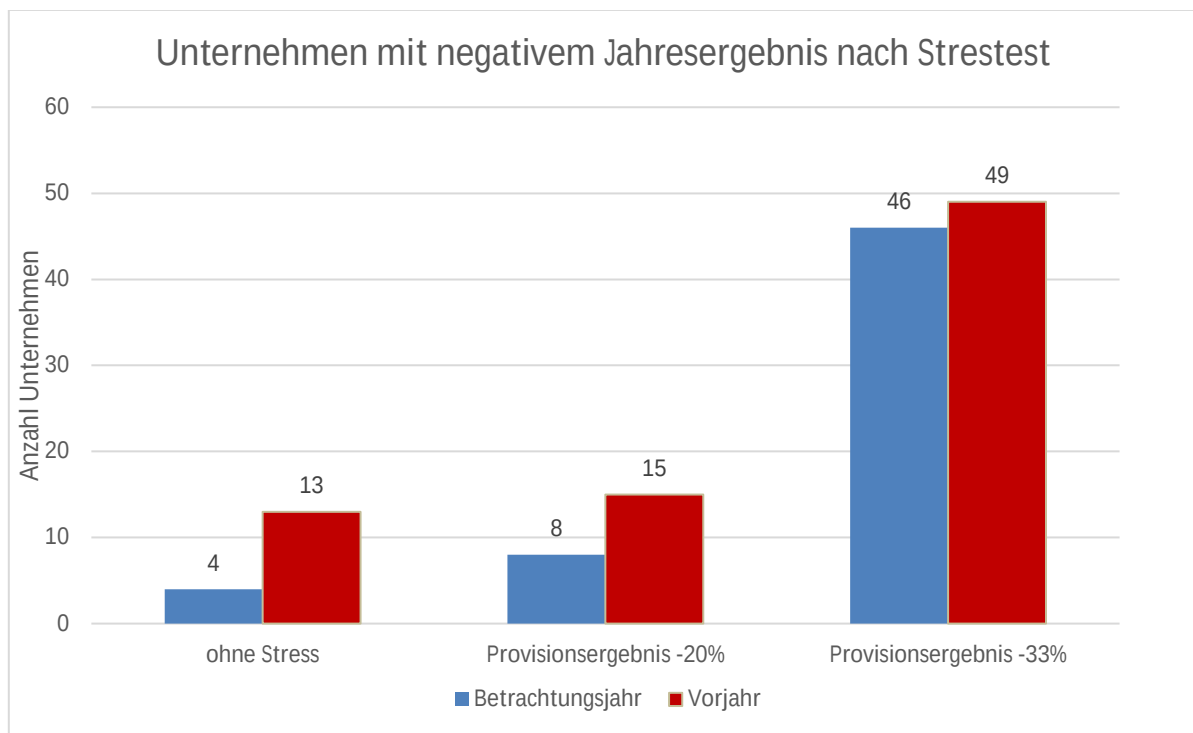


Abbildung 6: Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit nach Stresstest

Das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit ist bei 4 (Vj.: 13) Unternehmen bereits ohne simulierten Umsatzrückgang negativ.

Bei einem Rückgang der Provisionsergebnisse von 20% würden lediglich 8 (Vj.: 2) weitere Unternehmen ein negatives Jahresergebnis aufweisen. Daher ist auch bei einem Umsatzrückgang von 20% bei dem Großteil der Grundgesamtheit ein positives Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit erwarten.

Kommt es jedoch zu einem stärkeren Einbruch der Provisionsergebnisse um 33%, würden 46 (Vj.: 49) der 50 untersuchten Unternehmen ein negatives Jahresergebnis erzielen. Dieses Szenario verdeutlicht die hohe Abhängigkeit der Branche von stabilen Provisionserträgen und die Verwundbarkeit bei deutlichen Marktrückgängen.

2. Eigenkapital unter Stress

Betrachtet man die Auswirkungen eines Ertrags- und demzufolge eines Ergebnisrückgangs auf die Eigenkapitalsituation der 50 mittelständischen unabhängigen Vermögensverwalter, so stellt sich die Zahl der Unternehmen mit vollständiger Kapitalaufzehrung wie folgt dar:

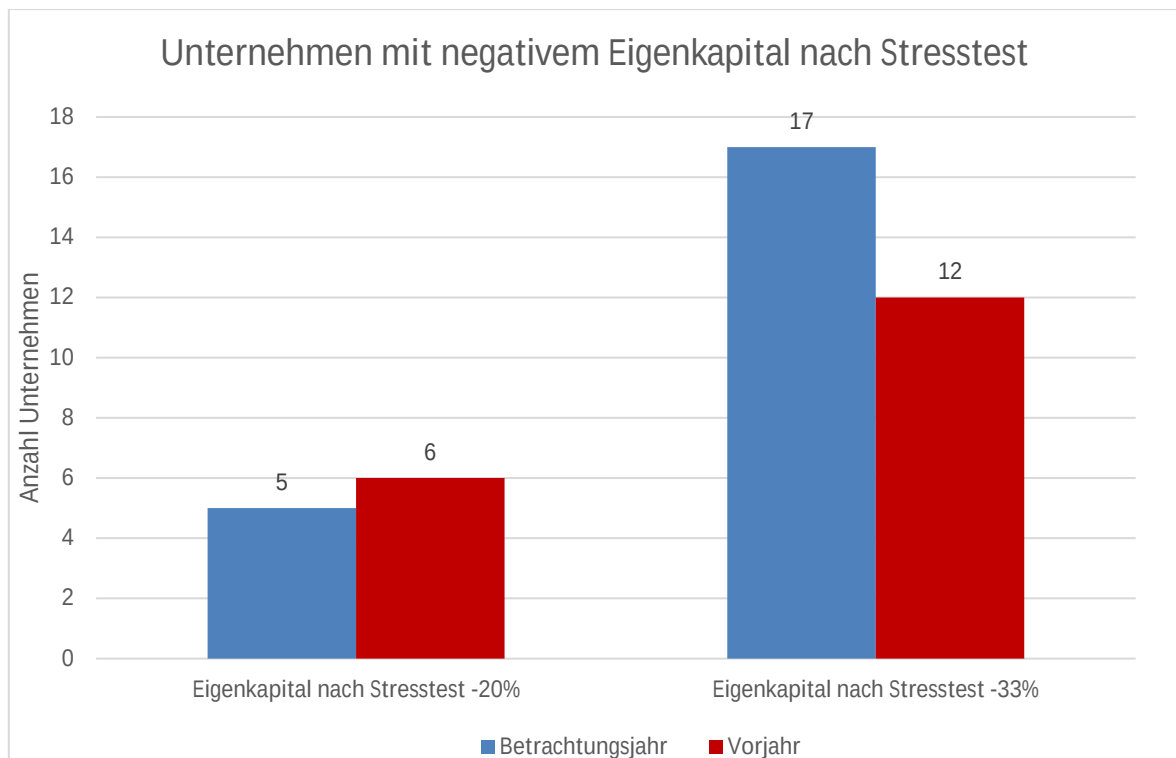


Abbildung 7: Unternehmen mit negativem Eigenkapital nach Stresstest

Wird unterstellt, dass die Provisionsergebnisse um 20% schrumpfen, würde das Eigenkapital für 5 (Vj.: 6) Institute (10%) negativ werden.

Würden sich die Provisionsergebnisse stattdessen um ein Drittel reduzieren, wäre in diesem Szenario das Eigenkapital für 17 (Vj.: 12) der betrachteten Unternehmen negativ, was 34% (Vj.: 24%) der betrachteten Unternehmen entspricht.

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: Sandro Almir Immanuel / pixelio.de*