

SMARTBROKER+

Retail erobert die Finanzwelt

Folgen für Fondsmanager, Asset Manager und Banken

Der Siegeszug der ETFs

- In 2024 über 1,1 Billionen USD Zuflüsse weltweit, neues Rekordjahr
- Globales ETF-Vermögen: rund 15 Billionen USD (Anfang 2025)
- In Europa Rekordzuflüsse von 247 Mrd. EUR im Jahr 2024
- Passiver UCITS-Marktanteil (AuM) stieg auf 29%, 70% der Nettozuflüsse

Quelle: Morningstar, BlackRock, EFAMA (2025)

Die neue Macht des Retail-Investors

- H1 2025: rund 155 Mrd. USD Retail-Nettozuflüsse
- Haushalte in den USA größter Nettokäufer 2025/26 laut Goldman Sachs
- Retail-Anteil am Handelsvolumen liegt stabil bei ca. 15%
(während Meme-Stock-Ära 25 - 28%)

Quelle: Vanda Research, Goldman Sachs (2025)

Konzentration der Märkte

- Top-10 Unternehmen machen
30–35 % des S&P 500, 52% des NASDAQ, 50% des DOW aus
- Kapitalzuflüsse verstärken Gewicht großer Titel
- kleinere Unternehmen profitieren kaum von passiven Flows
 - deutlicher ETF-Effekt erst ab 2 Mrd. USD Market Cap spürbar,
Sogeffekt sogar erst ab 10 Mrd. USD

Quelle: Reuters, Morningstar (2025)

Folgen für kleine und aktive Fonds

- Konzentration führt zu Ungleichgewicht bei Kapitalzuflüssen
 - ETF-Eigentumsanteil:
Large Caps – 18%, Mid Caps 8%, Small Caps 3%, Micro Caps 0-1%
- Small- und Mid-Caps leiden unter Liquiditätsmangel
 - verstärkte Verschiebung in Private Markets (7.562 in 1998 zu 3.300 in 2024)
- Chancen für differenzierte aktive Strategien sowie ELTIFS entstehen

Quelle: Harvard Business Review, Research Papers 2024/2025

Margendruck für Asset Manager

- Operative Margen in Europa: 11,1 bps AUM (Tiefststand seit 2008)
- 70% des Umsatzwachstums 2024 kam aus Markttrenditen, nicht Neugeld
- Skalierung & Kosteninnovation werden entscheidend

Quelle: EFAMA, BCG (2025)

Aktive Fonds im Wandel

- Aktive ETFs > 1 Billion USD AUM (2024), Anteil an ETF-Zuflüssen 22–32 %
- In Europa noch klein (< 3 % AUM), aber stark wachsend
- Nachfrage oft vertriebsgetrieben – Pull bleibt gering
 - Nur 15% - 20% der Nettozuflüsse kommen von Selbstentscheidern
- H1 2025: 1700 passive ETFs in USA, 1650 aktive ETFs

Quelle: Morningstar, JP Morgan AM (2025), BCG (2025)

Vertrieb und Plattformen

- Neobroker & mobile Plattformen demokratisieren Zugang
- > 12 Mio. neue Retail-Depots laut Bundesbank (2021 bis 2024)
- Wachstum fand fast ausschließlich bei Neobrokern statt
- Gamification und Self-Directed Investing verändern Beratung und Zugang zum Kunden signifikant und schnell

Quelle: ESMA (2024), Bundesbank (2025)

KI als Beschleuniger

- KI-Tools liefern Research & Empfehlungen direkt an den Nutzer
- Jüngere Generationen bevorzugen digitale Interaktion
- **Chancen:** Personalisierung, niedrigere Kosten
- **Risiken:** Herdenverhalten, Black-Box-Empfehlungen

Quelle: CFA-Institute Accenture, Robinhood (2025)

Ist das gesund?

- Pro: Geringere Kosten, breiter Zugang, Disziplinierung des Marktes
- Contra: Konzentration, prozyklische Flows, Governance-Risiken

→ **Nein, es ist nicht gesund...**

Quelle: Eigene Analyse auf Basis öffentlicher Quellen

Governance-Risiken

- Über 20% aller Aktien des S&P 500 liegen heute schon in der Hand von 3 Asset Managern – sie halten, unabhängig der Performance der Unternehmen
 - Rationales Desinteresse
 - De-facto-Oligopol der größten Asset Manager
 - Interessenskonflikte (Vergütungen AuM, Management der Unternehmen potenziell Kunden für z.B. AV-Lösungen)
 - „Voting by Template“ statt echter Kontrolle
- **geringere Innovationskraft, ineffizientes Management, Reduzierung der Markt-Disziplin**

Die drei Säulen eines gesunden Marktes

Diversifikation fördern

- Regulatorische und vertriebliche Anreize für breitere ETF-Angebote (fernab der US-lastigen Indizes)
- ETF-Sparpläne breiter streuen (70% der Sparpläne innerhalb der EU besparen 10 Indizes)
- Automatisches Rebalancing durch Neobroker-Plattformen

Finanzielle Bildung, Aufklärung über die Risiken

- Schulbildung
- Broker sollten Lernmodule integrieren
- Darstellung der Index-Konzentration

Echter Edge

- Nachweisbarer, wiederholbarer Vorteil
- Reduktion der Kosten durch Effizienzsteigerung (Nutzung KI), sodass sich Research lohnt
- Performance-abhängige Vergütungen einführen
- Regulatorische Offenheit für hybride Produkte (semi-aktive ETFs, Direct Investments)

Quelle: Eigene Analyse auf Basis öffentlicher Quellen

Zusammenfassung

- Retail-Investoren sind zentrale Marktkräfte geworden
- Passive Strategien dominieren Kapitalflüsse
- Asset Manager müssen Kosten, Daten und KI beherrschen
- Der Markt belohnt Größe – und echte Differenzierung

**Passiv ist der Motor – aktiv die Lenkung.
Ohne beide fährt der Markt geradeaus in die Konzentration, was erhebliche Risiken birgt.**

Quelle: Eigene Zusammenfassung (2025)

Was bedeutet der Retail-Boom operativ?

- **Retailkunden treffen Anlageentscheidungen oft nicht anhand:**

Tracking Error , Sharpe Ratio oder TER ,

sondern anhand:

Narrativ , Marke , Social-Proof und persönlicher Identifikation.

→ **Retailkunden kaufen keine Produkte – sie kaufen Identität, Vertrauen und Bequemlichkeit.
Wer diese drei Dimensionen operativ bedienen kann, gewinnt den Markt.**

Das bedeutet für Anbieter:

- Datenkompetenz bleibt Basis,
- Storykompetenz wird Differenzierungsfaktor,
- Technologiekompetenz entscheidet über Skalierbarkeit.

Quelle: Eigene Zusammenfassung (2025)

Was bedeutet der Retail-Boom operativ?

- Einmal gewonnene Retailkunden bleiben langfristig – **Lifetime Value** wird zentrale Kennzahl
→ kleine Ticket-Sizes, große Masse
- Fokus verschiebt sich:
Bindung via Community und Influencer, statt über Relationship-Management und Vertrieb
→ digitale Zugänge statt Vertriebsgespräche
- Budgets sollten sich von Vertriebspersonal zu digitalen Ökosystemen verschieben
- Storytelling & Content-Marketing ersetzen Produktdatenblätter und Flyer
- Kosten müssen transparent & fair wirken; Skalierung über Technologie ist entscheidend
- Hybridmodelle entstehen: Basis-ETF + personalisierte Services (z. B. KI-Rebalancing, ESG-Overlay)
- **Marken, Vertrauen & Benutzererlebnis** werden zur neuen „Alpha-Quelle“ im Retail-Geschäft

Quelle: Eigene Zusammenfassung (2025)

Die neue Welt

Akteur	Veränderung durch Retail-Dominanz	Operativer Hebel
Asset Manager	Vom institutionellen Mandatsgeschäft zum skalierbaren Retail-Produktanbieter	Technologische Plattformen, Markenaufbau, Kooperation mit Neobrokern und Neobanken
Banken / Vertrieb	Vom Vertrieb zum „Produkt-Ökosystem“	Integration von Drittprodukten, White-Label-ETFs, Content-Plattformen
Research & Advisory	Vom klassischen Fonds-Research zum Content-Marketing	Analysen, Podcasts, Storytelling mit Datenbasis
Plattformen, FinTechs & Influencer	Neue Gatekeeper des Kapitals	API-basierte Services, Gamification, Lern-Erlebnisse

Quelle: Eigene Zusammenfassung (2025)



12. NOVEMBER 2025

Vielen Dank!

Thomas Soltau

Vorstand Smartbroker AG

t.soltau@smartbroker.de

Sitz der Gesellschaft ist Berlin
Amtsgericht Charlottenburg HRB 99 126 B
Zugelassenes Wertpapierinstitut § 15 WpIG

Vorstand: Thomas Soltau, Rene Krüger
Aufsichtsrat: Daniel Berger, Silvia Gromoll, André Kolbinger

Disclaimer. Wir wenden uns nur an gut informierte und erfahrene Anleger und erbringen keine Anlageberatung. Informationen zu Anlagen werden lediglich in Form von standardisierten Unterlagen bereitgestellt. Bitte beachten Sie hierzu auch unseren ausführlichen Disclaimer und unsere AGB auf unserer Website. Ab dem 03.01.2018 sind wir gesetzlich verpflichtet, Telefongespräche und elektronische Kommunikation aufzuzeichnen. Die Aufzeichnungen werden 5 Jahre bzw. – bei entsprechender Anweisung der Finanzaufsicht – 7 Jahre gespeichert und stehen in diesem Zeitraum bei Nachfrage zur Verfügung. Der Disclaimer, die AGB sowie die Hinweise zur elektronischen Aufzeichnung sind auf unserer Webseite abrufbar.