



Sichtbar bleiben. Systematisch wachsen.

Sichtbarkeits- und Wachstumsberatung für Vermögensverwalter.

Gefunden werden, wenn Neukunden suchen.

„**85,5 % der unabhängigen Vermögensverwalter sehen in der Kundengewinnung ihr Wachstumspotenzial. Für 46 % ist sie zugleich eine der größten Herausforderungen.**

Institut für Vermögensverwaltung (InVV), TH Aschaffenburg, Befragung 2025

WENN EMPFEHLUNGEN DEN BESTAND NICHT MEHR SICHERN

Menschen entscheiden sich heute zunehmend digital: Die Recherche des Vermögensverwalters verschiebt sich von Netzwerkempfehlungen zu Google und KI. **Wer untätig bleibt, verliert neue Kunden an Anbieter, die digital sichtbarer sind.**

Schaden für Ihr **Lebenswerk**: überalternde Bestände und fehlende digitale Präsenz bei der Nachfolgegeneration.

Sind Sie als Vermögensverwalter zukunftsfähig?

81 % der Erben planen, binnen ein bis zwei Jahren nach der Erbschaft den Anbieter zu wechseln.

Capgemini World Wealth Report 2025 (weltweite Befragung)

45 % der Privatkunden unabhängiger Vermögensverwalter sind 60 Jahre oder älter.

InVV, TH Aschaffenburg, 2025

Sichtbarkeit ist relevant, unabhängig von Ihrer Nachfolgeplanung:

- Ihr Unternehmen muss für die nächste Generation attraktiv sein und bleiben
- Kundenakquise funktioniert zunehmend über digitale Vertriebskanäle
- Empfehlungsgeschäft reicht nicht mehr, um den Bestand zu sichern
- Überalternde Kundenbestände ohne Zufluss junger, digital erreichter Kunden schaden Ihrem Unternehmenswert, unabhängig davon, ob eine Übergabe geplant ist

Findet Sie ein potenzieller Neukunde, der zu Ihnen passt, heute noch?

01 Sichtbarkeit

Digitale Präsenz für KI ist mehr als nur Website

Google ChatGPT Gemini Perplexity Presse Social Media

Wenn ein Interessent nach einem Angebot wie Ihrem recherchiert, werden Sie vorgeschlagen?

Wieviele Neukundenanfragen haben Sie daraus pro Monat?

02 Steuerung & Budget

Wie hoch ist Ihr Marketingbudget? Und wie wird es aktiv gesteuert?

US-Vermögensverwalter, die 1–3 % des Umsatzes in Marketing investieren und ihre Anfragen messen, wachsen organisch um über 10 %. (Catchlight, 2025 RIA Growth Proficiency Report)

03 Neue Anfragen & Kommunikation

Wie beeinflussen Sie die Anzahl neuer Kontaktanfragen?

Werden diese Anfragen strukturiert nachgefasst?

Wie bleibt Ihr Haus relevant, wenn sich ein Abschluss über Monate hinzieht?

04 Zukunftssicherung des Bestandes

Wie zukunftsfähig ist Ihre Marke für die Nachfolgeneration?

Kennen Sie die Erben Ihrer 20 größten Kunden? Und kennen diese Sie?

Wenn Sie heute Ihre 20 größten Kunden verlieren: Wie ersetzen Sie diese?

Der Markt wächst. Werden Sie davon profitieren?

480 Mrd.€

Von unabhängigen VVs verwaltetes Vermögen in Deutschland heute

15–16 % des Anlagevermögens vermögender Privathaushalte (über 300.000 €)

Oliver Wyman, Dez. 2025

750 Mrd.€

Prognose bis 2029: +56 %

Konsolidierung: Die Zahl der Häuser unter 2,5 Mrd. € sinkt von rund 390 auf etwa 280.

Oliver Wyman, Dez. 2025

8 % p. a.

Jährliches Wachstum – mehr als die meisten selbst wachsen

Wer langsamer wächst, verliert Jahr für Jahr relativen Marktanteil

Oliver Wyman, Dez. 2025

Wachstum fließt nicht automatisch zu allen. Es fließt zu den Sichtbaren.

Warum das Wachstum zu den Sichtbaren fließt.

01 DIGITALE VERDRÄNGUNG

Moderne Anbieter kaufen sich überregional in die Zielgruppe ein mit Budgets, die klassische VVs nicht aufwenden.

Anbieter mit systematischem Marketingansatz investieren in digitale Sichtbarkeit. Sie greifen die Zielgruppe deutschlandweit dort ab, wo sie heute sucht: online.

02 GENERATIONSWECHSEL

Erben übernehmen den Berater der Eltern nicht automatisch. Sie suchen selbst – und zunehmend digital.

Wer sichtbar ist und einen ansprechenden Marktauftritt hat, wird von der Nachfolgeneration gefunden. Wer es nicht ist, nicht.

Capgemini World Wealth Report 2025

03 DIGITALE REICHWEITE & KOMMUNIKATION

Digitale Formate sichern Relevanz in der Zielgruppe.

Ohne regelmäßige Präsenz über Social Media, Newsletter und weitere digitale Formate bleibt die Zielgruppe unerreicht und potenzielle Neukunden erfahren gar nicht erst, dass es Sie gibt.

Und jetzt ändert die KI, wie überhaupt gesucht wird.

Eine KI surft nicht wie ein Mensch. Sie baut ihre Empfehlung aus Signalen zusammen, die sie im Netz **finden und überprüfen** kann. Empfohlen wird, wen sie klar einordnen und belegen kann. Nach drei Dingen beurteilt sie einen Vermögensverwalter:

01 Substanz Ihre Website

Findet die KI klare Aussagen dazu, für wen Sie arbeiten und worin Sie spezialisiert sind? Wenn nicht, werden Sie gar nicht erst genannt und austauschbar.

02 Autorität Ihre Präsenz außerhalb der Website

Fachbeiträge, LinkedIn, Profile und Verzeichnisse belegen Ihre Expertise unabhängig von Ihrer eigenen Seite. Fehlen sie, gewichtet die KI Sie niedriger.

03 Vertrauen Belege durch Dritte

Presse, Erwähnungen und Bewertungen bestätigen Sie von außen. Was die KI nicht verifizieren kann, empfiehlt sie im Zweifel nicht.

Sichtbarkeit ist kein Nice-to-have mehr, wenn Sie von zukünftigen Kunden gefunden werden wollen.

Sie wird Infrastruktur.

DER ANSATZ

Von Zufall zu System.

Wachstum entsteht nicht durch mehr Aufwand, sondern durch Struktur. Ich baue sie mit Ihnen entlang von drei Phasen, die ineinandergreifen.

01 Diagnose

Wo stehen Sie, was bremst, wo liegen Ihre größten Wachstumshebel?
Klarer Befund statt Bauchgefühl.

02 Strategie

Positionierung, Kanäle und Prioritäten werden zu einem klaren, umsetzbaren Wachstumsplan.

03 Umsetzung

Ein priorisierter Maßnahmenkatalog mit klarer Reihenfolge, umsetzbar im eigenen Haus oder mit Begleitung.



„Seit 13 Jahren baue ich Prozesse zur strukturierten Neukundengewinnung über digitale Kanäle bei Vermögensverwaltern. Diese Erfahrungswerte teile ich nun anbieterübergreifend mit der Branche.“

Matthias John

Drei Formate. Ein Ziel: **relevant bleiben.**

Ob Sie wachsen oder Ihren Bestand sichern wollen.

01

Geschäftsführer-Sparring

SPARRING AUF RETAINER-BASIS

Ihr fester Austausch- und Sparringspartner für alle Fragen rund um Vertrieb und Marketing als Branchenexperte an Ihrer Seite, in regelmäßigen Sessions.

02

Growth Audit

WORKSHOP · BESTANDSAUFNAHME

Strukturierter Workshop mit vorbereiteten Fragen zur Bestandsaufnahme von Positionierung, Vertrieb und Wachstumshebeln. Klarer Befund: wo Sie stehen, was bremst, was Ihre größten Hebel sind.

Einstieg: KI Sichtbarkeits Check mit Ihrem Score im Branchenvergleich

03

Growth Transformation

KONKRETE WACHSTUMSHEBEL

Wir setzen an konkreten Hebeln an, etwa Marketing-Mix, klare Differenzierungsmerkmale Ihres Angebots, Website-Optimierung oder den Prozess für Neukunden.

Prüfung und Optimierung Ihrer Marketingaktivitäten und Vertriebsprozesse

Was wir uns im Growth-Audit-Workshop gemeinsam ansehen:

Status Quo Wachstumsstrategie

- Wie wachsen Sie heute und wie wollen Sie künftig wachsen?
- Was wollen Sie erreichen und was steht dem im Weg?
- Wie soll das Wachstum finanziert werden?

Marketingstrategie & Budget

- Diskussion bestehender Marketingaktivitäten
- Wofür wird Ihr Marketingbudget heute ausgegeben?
- Wie viele Anfragen bringt Ihnen jeder eingesetzte Euro aktuell im Vergleich zum Branchenstandard?

Sichtbarkeit Ihrer Marke online und offline

- Wie erreicht Ihre Marke heute Ihre Zielgruppe?
- Prüfung Ihres digitalen Auftritts: Website, Google, Presse, Bewertungen
- Ist Ihre Website für KI-Suchen wie ChatGPT richtig aufgestellt?

Kommunikation des Leistungsangebots

- Verstehen Menschen und KI sofort, was Sie anbieten und für wen?
- Was unterscheidet Sie vom Wettbewerb und kommt das online auch an?

Vertriebsprozesse für digitale Kanäle

- Wie leicht können Interessenten Kontakt aufnehmen, über die Website, Formulare oder Terminbuchung?
- Wie werden Interessenten begleitet, zum Beispiel per E-Mail?
- Wie werden Anfragen erfasst, verteilt und bewertet, bevor es zum Erstgespräch kommt?

Wie digital sichtbar sind Sie heute für KI?

Der KI Sichtbarkeits Scorer prüft Ihren digitalen Auftritt: Website, SEO, Reputation und KI-Sichtbarkeit und verdichtet ihn zu einem Score mit konkreten Quick-Win-Empfehlungen.

A Online-Sichtbarkeit

/ 50

Website & Content

SEO & Auffindbarkeit

Reputation & Verzeichnisse

B KI-Sichtbarkeit

/ 50

Content-Struktur für KI

Inhaltliche Autorität

Technische KI-Signale

IHR GESAMTSCORE

? / 100

Ø Branche 57

A · Online

B · KI

Ø Branche

? / 50

? / 50

57 / 100

Ihr Ergebnis direkt im Vergleich zum Branchenschnitt bereits geprüfter Anbieter.

Ein guter Score ist der Anfang, nicht das Ziel: Sichtbarkeit muss in Mandate übersetzt werden.

Aus Sichtbarkeit wird **planbares Wachstum**.

Drei Resultate, auf die unsere Zusammenarbeit gezielt einzahlt

01 **Besser gefunden werden, wenn Neukunden suchen.**

Ihr Angebot wird in Suchmaschinen und KI-Antworten sichtbarer: Genau dann, wenn relevante Mandanten vergleichen und eine Vorauswahl treffen.

02 **Anschluss an die nächste Generation.**

Ihre Marke spricht die nachfolgende Generation an, Erben Ihrer Mandanten ebenso wie jüngere Neukunden.

03 **Anfragen, die planbar skalieren.**

Aus zufälligen Empfehlungen wird ein strukturierter Zustrom. Eine Pipeline, die mit Ihnen wächst, statt von Empfehlungen abzuhängen.

So partizipieren Sie am **Wachstum der Branche**, statt Marktanteil an digital sichtbarere Anbieter zu verlieren.

ERFAHRUNGSWERTE AUS DER BRANCHE

FINVIA Family Office

2021–2026

Head of Digital Acquisition · Marketing & Growth · Sales Management



Aufbau digitaler Neukundenkanäle, Verantwortung für Marketingstrategie und Vertriebssteuerung

AUM Wachstum ca. 2,5 Mrd. → 5 Mrd. €

LIQID Asset Management

2019–2020

VP Sales & Client Success



Wachstum um 286 Mio. € in 18 Monaten, Aufbau des Sales- & Client-Teams von 3 auf 11 Mitarbeiter, Implementierung der Lead-Conversion-Strategie

AUM Wachstum ca. 300 Mio. → 600 Mio. € (heute: ca. 4 Mrd. €)

Fisher Investments

2013–2019

Account Executive · Team Lead · VP Client Development



Führung und Ausbau des Vertriebsinnendienstes von 9 auf 18 Mitarbeiter sowie Ausbau bestehender Mandate deutschlandweit

AUM Wachstum ca. 300 Mio. → 1,5 Mrd. € (heute: nicht öffentlich)

„Matthias John hat Finvia über fünf Jahre hinweg mit großem Engagement geprägt – insbesondere beim Aufbau unserer digitalen Akquisition und der dahinterstehenden Prozesse. Diese Strukturen sind heute fest im Unternehmen verankert und bleiben ein wichtiger Teil unserer Wachstumsstrategie.“

Björn Seemann

Geschäftsführer, FINVIA Family Office GmbH

Citywire, 28.10.2026

Lassen Sie uns reden.

Sichtbar und relevant bleiben als Vermögensverwalter, damit Sie von potenziellen Kunden durch digitale Präsenz gefunden werden.

- Ihr Einstieg: KI-Sichtbarkeits-Score + Growth Audit

Matthias John

m.john@vvplattform.de · +49 176 32 11 8441 · [linkedin.com/in/matthias--john](https://www.linkedin.com/in/matthias--john)

