

KATALYSIA

RESEARCH PUBLIC

EXECUTIVE SUMMARY

# Private Wealth Management in NRW

---

Top-20-Anbieter, Beratungsschwerpunkte,  
KI-Transformation und strategische Optionen  
für die fünf größten Anbieter inkl. NATIONAL-BANK Essen

Marktstudien · KI-Transformation · Strategische Optionen

Mai 2026 · Claude Opus 4.6

KATALYSIA Research Public

# Prompt & Inhalt

Studienauftrag und Aufbau dieser Executive Summary

## P R O M P T

*„Erstelle eine Marktstudie zu den 20 größten Vermögensberatern und Private Wealth Managern von Banken für Kunden in NRW mit Hauptstandort, Profil und Beratungsschwerpunkten (Aktien, Immobilien, Private Equity, Alternative Assets). Behandle die KI-Transformation auf Berater- und Kundenseite und entwickle strategische Optionen für die fünf größten Anbieter inklusive NATIONAL-BANK Essen.“*

Claude Opus 4.6 · 6. Mai 2026

## A G E N D A

- 01** Marktrahmen NRW
- 02** Top-20-Anbieter & Profile
- 03** Beratungsschwerpunkte
- 04** KI-Transformation
- 05** Strategische Optionen Top-5
- 06** Risiken & Ausblick

# Kernaussage

NRW als zweitwichtigster deutscher Wealth-Hub im KI-Zeitalter

NRW ist nach Frankfurt der zweitgrößte deutsche Wealth-Hub – mit ca. 18 Mio. Einwohnern, 22 % des deutschen HNWI-Vermögens und einem adressierbaren Wealth-Pool von 500–600 Mrd. EUR. Die Branche durchläuft eine doppelte Transformation: KI-gestützte Beratung und ein Generationenwechsel mit ca. 400–500 Mrd. EUR Erbschaftsvolumen 2025–2035.

**1,4-1,6**

**Bio. EUR**

Privates Anlagevermögen NRW

**500-600**

**Mrd. EUR**

Adressierbarer Wealth-Pool

**400-500**

**Mrd. EUR**

Erbschaftswelle 2025–2035

# Markt in Zahlen

NRW im deutschen Wealth-Vergleich

Kennzahl	Wert	Anmerkung
HNWI-Haushalte NRW	320.000–360.000	~22 % des deutschen Bestands
UHNWI-Haushalte NRW	5.500–6.500	~25 % des deutschen Bestands
Privates Anlagevermögen NRW	1,4–1,6 Bio. EUR	Wertpapiere, Liquidität, Beteiligungen
Adressierbarer Wealth-Pool	500–600 Mrd. EUR	ab ca. 500.000 EUR investierbar
Erbschaftswelle 2025–2035	400–500 Mrd. EUR	Generationenübergang
KI-Wertschöpfung Wealth EU	~42 Mrd. EUR	Capgemini/McKinsey 2025
Top-3-Marktabdeckung NRW	>50 % HNWI-Volumen	DB, Commerzbank, BNP/HSBC-Erbe

# Anbieterlandschaft NRW

Vier Schichten – Universalbanken, Auslandsbanken, Regionalbanken, Sparkassen/Volksbanken

## UNIVERSALBANKEN

Deutsche Bank WM · Commerzbank WM

## AUSLANDS- & PRIVATBANKEN

BNP Paribas/HSBC-Erbe · UBS · HAL · Bethmann · Berenberg · ODDO BHF · Metzler · M.M.Warburg ·  
DONNER & REUSCHEL

## REGIONALPRIVAT- & SPEZIALBANKEN

NATIONAL-BANK Essen · apoBank · DZ PRIVATBANK NRW

## SPARKASSEN- & GENOSSENSCHAFTS-PB

Sparkasse KölnBonn · Stadtsparkasse Düsseldorf · Sparkasse Essen · Kreissparkasse Köln · Werte-Bank-Münsterland · Klarwert Bielefeld

*Hauptstandorte: Düsseldorf, Köln, Essen, Münster, Bielefeld, Bonn, Dortmund*

*Reihenfolge indikativ – präzise NRW-spezifische AuM werden von keinem Anbieter publiziert.*

# Top-20 Anbieter NRW

Hauptstandort und Kategorie

#	Anbieter	Standort	Kategorie
1	Deutsche Bank WM	DUS, K, E, BI	Universalbank
2	Commerzbank WM	DUS, K, E, DO	Universalbank
3	BNP Paribas WM (HSBC-Erbe)	Düsseldorf	Auslandsbank
4	UBS Europe SE Düsseldorf	Düsseldorf	Auslandsbank
5	NATIONAL-BANK / NB Verm.tr.	Essen	Regionalprivatb.
6	Hauck Aufhäuser Lampe	DUS, Köln	Privatbank
7	Bethmann Bank (ABN AMRO)	Düsseldorf	Privatbank
8	Berenberg WM	DUS, MS	Privatbank
9	ODDO BHF	Düsseldorf	Privatbank (D-F)
10	Bankhaus Metzler PB	Düsseldorf	Privatbank

#	Anbieter	Standort	Kategorie
11	M.M.Warburg & CO	Köln	Privatbank
12	DONNER & REUSCHEL	Düsseldorf	Privatbank
13	DZ PRIVATBANK NRW	Düsseldorf	Genoss.-WM
14	apoBank Verm.management	Düsseldorf	Spezialbank
15	Sparkasse KölnBonn PB	Köln, Bonn	Sparkasse
16	Stadtsparkasse Düsseldorf PB	Düsseldorf	Sparkasse
17	Sparkasse Essen / S PB	Essen, DO	Sparkasse
18	Kreissparkasse Köln PB	Köln (Umland)	Sparkasse
19	Werte-Bank-Münsterland	Münster	Genoss.-Bank
20	Klarwert (Vobk BI-GT)	Bielefeld, GT	Genoss.-Bank

DUS = Düsseldorf · K = Köln · E = Essen · BI = Bielefeld · DO = Dortmund · MS = Münster · GT = Gütersloh · PB = Private Banking

# Beratungsschwerpunkte

Vier Asset-Klassen mit unterschiedlicher Anbietertiefe

## **AKTIEN & RENTEN**

→ Alle 20 Anbieter (Kerngeschäft)

Diskretionäre Multi-Asset-Mandate, ESG-Komposite, Stockpicking deutscher Mittelstand

## **IMMOBILIEN**

→ Top-15 mit Vermittlung; tief: DWS, BNP, Commerz Real, apoBank

Direktanlagen, Brokerage, institutionelle Real-Estate-Fonds, Wohn- und Praxisimmobilien

## **PRIVATE EQUITY**

→ Top-10 international; tief: DB/DWS, UBS, BNP, ODDO BHF, HAL

Mid-Cap-PE Deutschland/Europa, Co-Investments, Feeder-Strukturen, PE-Dachfonds

## **ALTERNATIVE ASSETS**

→ Top-8: DB, UBS, BNP, Berenberg, HAL, Metzler, ODDO BHF, NB

Private Debt, Hedgefonds, Infrastruktur, Liquid Alternatives, Tokenisierung

# KI-Transformation – Beraterseite

Sechs Wertschöpfungsstufen mit messbaren Effizienzhebeln

Wertschöpfungsstufe	KI-Anwendung	Effizienzhebel
Onboarding & KYC	Dokumenten-Extraktion, AML-Screening, Risikoklassifikation	50–70 % Zeitersparnis
Beratungsvorbereitung	Kunden-Briefings, Portfolio-Analyse, Marktnews-Zusammenfassung	30–60 % Zeitersparnis
Anlagevorschläge	Portfolio-Optimierung, ESG-Screen, Tax-Loss-Harvesting	20–40 % Beratungseffizienz
Kundenkommunikation	Hyperpersonalisierte Reports, Q&A-Bots	40–60 % Volumen pro FTE
Compliance & Reporting	MiFID II, Transaction Monitoring, Reportautomatisierung	40–70 % Zeitersparnis
Marktforschung	Sentiment, Sektor-Briefings, Konferenz-Recap	50–80 % Recherchezeit

*Berenberg, Deutsche Bank, UBS, Commerzbank und BNP Paribas haben 2025/2026 bankweite KI-Plattformen produktiv ausgerollt.*

# KI-Transformation – Kundenseite

Fünf Verhaltens- und Erwartungsverschiebungen

---

**01**

## Hyperpersonalisierung

Lebenssituation, Steuerprofil, ESG-Präferenzen statt Standard-Risikoklassen

---

**02**

## Always-on-Reporting

24/7-Portfolioeinsicht, KI-Briefings, Was-wäre-wenn-Simulationen werden Standard

---

**03**

## Self-Service mit Fallback

Standard digital, Beratergespräch für komplexe Themen (Nachfolge, Verkauf, Family Governance)

---

**04**

## Erklärbarkeit

Kunden erwarten KI-Transparenz: Warum diese Anlage? Welcher Stress-Test?

---

**05**

## NextGen-Onboarding

Erbengeneration verlangt App-zentrierte UX, ESG/Impact-Optionen und nur bei Bedarf einen Berater

# Strategische Optionen Top-5

Anbieterspezifische KI- und Expansionsschwerpunkte

Anbieter	Position	KI- / Expansionsschwerpunkt
<b>Deutsche Bank WM</b>	Marktführer NRW, breiteste Aufstellung	db.AI-Skalierung, NRW-Erbenoffensive, DWS-Alternatives
<b>Commerzbank WM</b>	Mittelstands-DNA, NRW-Kerngebiet	Mittelstands-360-View (Firma + Privat), Cross-Selling, NextGen
<b>BNP Paribas WM</b>	NRW-Gravitätszentrum, internat. Plattform	Migration HSBC-Mandate, ESG/Impact-Engine, UHNWI Düsseldorf
<b>UBS Düsseldorf</b>	Globaler WM-Marktführer, fokussierter Hub	UBS Red-Integration, Hub-Verstärkung 25+ Senior Advisors
<b>NATIONAL-BANK Essen</b>	Führende unabhängige NRW-Privatbank	Auditfähiger KI-Stack, MFO-Aufbau, Erbenoffensive Ruhrgebiet

# Spotlight NATIONAL-BANK Essen

KI als Hebel für regional verankerte Beratung auf Universalbank-Niveau

## PROFIL

**Sitz:** Essen (Theaterplatz)

**Mitarbeiter:** ca. 600

**Kunden:** ca. 100.000

**Tochter:** NB Vermögenstreuhand GmbH

**Schwerpunkte:** Multi-Asset-VV, Stiftungen, Nachfolgeberatung, Familienunternehmer

## KI-STRATEGIE

- Auditfähiger KI-Stack (EU-LLM, souveräne Cloud)
- Berater-Co-Pilot für VV und Stiftungsberatung
- Agentische MiFID/MaRisk-Compliance & Reporting
- Generative Marktbriefings auf eigener Anlagephilosophie

## STRATEGISCHE POINTE

**KI ist der Hebel,  
um trotz regionaler  
Verankerung auf  
Universalbank-Niveau  
zu beraten.**

**30-50 %**

Effizienzgewinn pro Beraterstunde  
→ +1-1,5 Mrd. EUR potenzielles AuM  
bei gleicher Beraterzahl

# Risiken & Ausblick 2026–2030

Drei Engpässe, drei Marktphasen

## RISIKEN & ENGPÄSSE

### Regulatorik

EU AI Act ab 8/2026, MiFID-/MaRisk-Anpassungen, High-Risk-Klassifikation

### Datensilos

Gewachsene Kernsysteme bei Sparkassen/Volksbanken erschweren KI-Datenzugang

### Fachkräftemangel

Senior Advisors mit Tech- und Steuer-Expertise sind knapp

## AUSBLICK

1

2026 - 27

### KI als Berater-Co-Pilot etabliert

agentische Compliance, ESG-/Steuer-Optimierung KI-gestützt

2

2027 - 28

### Hyperpersonalisierung & Plattformisierung

App-First UX, Tokenisierung Alternative Assets

3

2028 - 30

### Konsolidierung & Generationenwechsel

Erbschaftswelle prägt Mandantenstruktur dauerhaft

# Empfehlung

KI ist nicht länger optional – sie ist strategischer Pflichtbestandteil

*Wer in 24 Monaten Berater-Co-Pilot, agentische Compliance und Hyperpersonalisierung skaliert, sichert sich strukturell Marktanteile in der NRW-Erbenschaftswelle.*

## 01

### MENSCH + MASCHINE

Berater-Co-Pilot für die anspruchsvollen Mandate, Self-Service für die Erbengeneration

## 02

### DATEN- & MODELLGOVERNANCE

EU-AI-Act-Konformität, auditierbare Modelle, klare Datenherkunft als Vertrauenswährung

## 03

### GESCHWINDIGKEIT

Adoption über 24 Monate – Wettbewerbsvorteile entstehen jetzt, nicht in der Konsolidierungsphase