

Passion Investments Vermögen trifft Leidenschaft: Von Kunst bis Oldtimer.

Handelsblatt
RESEARCH INSTITUTE

Oldtimer bis Hypercars: eine
Leidenschaft, die bewegt

Seite 12

Kunst als Anlage: Zwischen
Rendite und Freude

Seite 14

Wein und Whisky: Niedrige
Einstiegsschwelle und
Bestände, die schwinden

Seite 18





Passion Investments

Vermögen trifft Leidenschaft: Von Kunst bis Oldtimer.



Inhalt

- 01** Editorial
Seite 04
- 02** Besonderheiten der Sammler
Seite 06
- 03** Lage der Hochvermögenden
Seite 08
- 04** Vermögen trifft Leidenschaft
Seite 10
- 05** Autos: Von Classic bis Hyper
Seite 12
- 06** Kunst: Anlage vs. Ästhetik
Seite 14
- 07** Uhren & Schmuck
Seite 16
- 08** Weine & Spirituosen
Seite 18
- 09** Sonstige Anlageformen
Seite 20
- 10** Rolle der Bank
Seite 22
- 11** Methodik
Seite 24
- 12** Impressum
Seite 25

Passion Investments: Leidenschaft für Werte

04

In volatilen Märkten, die geprägt von einem tiefgreifenden Wandel sind, steht das Wealth Management der Baden-Württembergischen Bank (BW-Bank) für Nähe, Leistungsstärke und Verlässlichkeit. Als Tochtergesellschaft gehört die BW-Bank zur Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) und gestaltet diesen Wandel proaktiv mit, indem sie als Begleiter der Transformation der Wirtschaft Verantwortung übernimmt. Dabei sind wir nah an unseren Kundinnen und Kunden und befassen uns im Wealth Management auch in gesamtwirtschaftlich herausfordernden Zeiten mit Themen, die unsere Kundinnen und Kunden aller Generationen mit Leidenschaft bewegen und antreiben.

Sogenannte Passion Investments spielen in der Welt des Wealth Managements unter anderem in der Portfoliodiversifikation eine immer größere Rolle. Dabei handelt es sich um Anlagen in Objekte, die neben dem finanziellen auch einen emotionalen oder ästhetischen Wert für die Investierenden besitzen. Ob Kunstwerke, edle Weine, wertvolle Uhren, klassische Oldtimer oder auch Luxusimmobilien: Diese Anlageformen sind oft mehr als reine Wertanlagen. Sie können Ausdruck von Lebensstil, Individualität und einem tiefen persönlichen Interesse sein. Sie begeistern ihre Sammlerinnen oder Besitzer und können zudem einen gesellschaftlichen Beitrag leisten.

Diese Doppelrolle von Passion Investments als Vermögenswerte mit Wertsteigerungspotenzial und emotionaler oder kultureller Bedeutung verleiht ihnen eine einzigartige Relevanz für anspruchsvolle Anlegerinnen und Anleger. Aus diesem Grund hat die BW-Bank das Handelsblatt Research Institute (HRI) beauftragt, das Thema Passion Investments eingehend zu analysieren. Auf den nachfolgenden Seiten finden Sie Ergebnisse einer exklusiven Umfrage in der Zielgruppe (hoch-)vermögender Privatpersonen, arrondiert durch Interviews mit Wealth Management-Kun-

den der BW-Bank. Diese wurden in einen aussagekräftigen Kontext eingebettet und durch spannende Daten und Fakten zu den ausgewählten Anlageobjekten ergänzt.

Passion Investments sind anders als traditionelle Anlagen wie Aktien oder Anleihen. Sie bewegen sich oft in einem weniger transparenten Markt, mit individuellen Wertmaßstäben und geringerer Liquidität. Das birgt Herausforderungen, aber auch spannende Chancen – vor allem für Investorinnen und Investoren, die bereit sind, sich mit Leidenschaft und Sachverstand in diesen besonderen Märkten zu engagieren.

Die LBBW engagiert sich beispielsweise seit mehr als 50 Jahren als Passion Investorin im Bereich Kunst. Im Wealth Management der BW-Bank sind wir besonders stolz auf die eigene Kunstsammlung unseres Hauses. Denn sie zeigt, wie sehr uns die Verbindung von Wert und Leidenschaft sowie das damit einhergehende gesellschaftliche Engagement rund um die Förderung von Kunst und Kultur am Herzen liegen. Gleichzeitig verbindet sie die LBBW als Passion Investorin auf eine besondere Art mit unseren Kundinnen und Kunden. Das untermauert eine kurze, stichprobenartige Kundenumfrage im Wealth Management der BW-Bank. Dabei gaben über 70 Prozent der Befragten an, Passion Investments zu besitzen. Zu den Top-3-Vermögenswerten gehören Uhren oder Schmuck (36 Prozent), Kunstwerke (31 Prozent) und Münzen (25 Prozent). Ganze 30 Prozent haben auch künftig Interesse oder planen, weitere Passion Investments zu tätigen.

Passion Investments erfordern neben der persönlichen Leidenschaft auch ein entsprechendes Marktverständnis und einen strategischen Ansatz. Genau hier liegt unsere Stärke und laut der Umfrage auch die Erwartung unserer Wealth Management Kundinnen und Kunden. Gewünscht wird unsere Unterstützung zum einen in Form

von Information (54 Prozent), welche wir beispielsweise mit dieser Studie zugänglich machen. Zum anderen in Form von strategischer Vermögensberatung (45 Prozent), für die wir persönlich vor Ort in ganz Deutschland zur Verfügung stehen.

Im Wealth Management der BW-Bank verstehen wir uns als langfristiger und leistungsstarker Partner an Ihrer Seite. Mit langjähriger Erfahrung, Expertise und einem partnerschaftlichen Beratungsansatz unterstützen wir Sie dabei, Ihre persönlichen und finanziellen Ziele zu vereinen. Dabei entwickeln wir maßgeschneiderte Lösungen, die exakt auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt sind. Im Bereich Passion Investments reichen diese von individueller Finanzierung über Numismatik und sicherer Aufbewahrung bis hin zu Stiftungslösungen oder inspirierenden Veranstaltungen rund um Kunst und Kultur.

Wir laden Sie herzlich ein, mit unseren Relationship Managerinnen und Managern vor Ort in den Dialog zu treten. Wir begleiten Sie bei all Ihren finanziellen Fragen und entwickeln gemeinsam eine langfristige Strategie, Ihre Passion mit Ihrem Vermögen in Einklang zu bringen. Persönlich, leistungsstark und verlässlich.



A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Oliver Neckel".

Oliver Neckel
Bereichsvorstand
Wealth Management und
Private Banking, Baden-Württembergische Bank



Besonderheiten der Sammler

Edler Tropfen für **489.000 €**



Die bisher teuerste Flasche Wein weltweit – eine 0,75-Liter-Flasche Romanée-Conti (Burgund) des Jahrgangs 1945 – wurde 2006 bei einer Auktion von Sotheby's für fast eine halbe Million Euro versteigert.

Quelle: American Express

Luxusuhr mit zwei Zifferblättern für **31 Mio. €**

Die teuerste Uhr der Welt, eine Patek Philippe „Grandmaster Chime“, hat 2 Zifferblätter aus 18-Karat. Roségold. Die Uhr wurde in 2019 für 31 Millionen US-Dollar versteigert.

Quelle: Manager Magazin

Engagement bei Passion Investments **79 Prozent**

Wesentliche Erkenntnisse dieser Publikation stammen aus einer exklusiven Umfrage, die im Auftrag der BW-Bank vom Handelsblatt Research Institute (HRI) konzipiert wurde. Befragt wurden 253 Personen ab 18 Jahren mit einem Gesamtvermögen von mindestens 1.000.000 Euro. Dabei gaben 79 Prozent an, mindestens eine Art von Passion Investment zu besitzen.

Quelle: BW-Bank, HRI

Ein lustiges
Comic-Heft von

1938 begeistert Sammler



Eine Sammelleidenschaft können auch Comic-Hefte auslösen. Das bis dato Teuerste wurde im April 2024 für 6 Millionen Dollar verkauft. Es ist die Erstausgabe des Magazins „Action Comics“ aus dem Jahr 1938, in dem zum ersten Mal von Superman die Rede ist. Gedruckt wurden damals 200.000 Stück, heute gibt es schätzungsweise nur noch 100 Stück.

Quelle: Euronews



Männer zeigen mehr **Emotionen**

Insgesamt 52 Prozent der Befragten sehen als wichtigstes Entscheidungskriterium beim Passion Investment die emotionale Bedeutung bzw. Leidenschaft. Wobei Männer dem mit 55 Prozent stärker zustimmen als Frauen (47 Prozent). Die legen wiederum einen stärkeren Fokus auf den Wertzuwachs (Frauen 30 Prozent, Männer 22 Prozent).

Quelle: BW-Bank, HRI

68 Prozent der Frauen rechnen mit



Gute zwei Drittel der befragten Frauen, die Passion Investments besitzen, betrachten diese als Teil des Anlageportfolios. Bei männlichen Anlegern sind es lediglich 34 Prozent.

Quelle: BW-Bank, HRI

Sammlungs-
bestand über

3.000 Werke



Die LBBW kann auf eine konsequente und ebenso komplexe Sammlungstätigkeit im Bereich moderner und zeitgenössischer Kunst erfolgreich zurückblicken – und das nun seit mehr als 50 Jahren. Heute umfasst der Sammlungsbestand über 3.000 Werke unterschiedlicher Gattungen und Medien.

Quelle: LBBW

Rekordpreis für einen alten Whisky



Ein fast 100 Jahre alter schottischer Whisky „The Macallan 1926 Adami“ wurde im Jahr 2023 für rund 2,5 Millionen Euro versteigert. Der Whisky wurde zunächst sechs Jahrzehnte in Sherryfässern gelagert, 1986 wurden dann 40 Flaschen abgefüllt.

Quelle: Der Spiegel

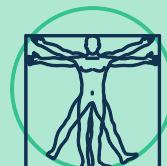
Eine Passion
mit Geschichte

14. Jh.



Das Münzen sammeln, auch Numismatik genannt, gilt als eines der ältesten Hobbys der Welt. Die Wertschätzung von Münzen begann in der Renaissance, etwa im 14. Jahrhundert. Der italienische Gelehrte und Dichter Petrarca gilt als erster und berühmtester Liebhaber dieses Hobbys.

Quelle: moneyGold.de



450,3 Mio. US\$

für ein Unikat
von Da Vinci

Das Ölgemälde „Salvator Mundi“ aus dem 16. Jahrhundert von Leonardo da Vinci wurde 2017 für die Rekordsumme von 450,3 Millionen Dollar bei einer Auktion von Christie's veräußert. Es befindet sich in Privatbesitz.

Quelle: Wirtschaftswoche

Lage der Hochvermögenden

Sicherheit ist für die meisten deutschen Anlegerinnen und Anleger das wichtigste Ziel. Das zeigt sowohl eine Umfrage des Bundesverband deutscher Banken in der breiten Bevölkerung, als auch eine Umfrage der BW-Bank bei besonders vermögenden Personen. Als sogenannte High Net Worth Individuals werden Personen mit einem investierbaren Vermögen von mindestens 1 Million US-Dollar bezeichnet; in Deutschland betrug 2023 die Zahl der Millionärinnen und Millionäre gut 2,82 Millionen und könnte bis 2028 auf 3,2 Millionen ansteigen. Dank einer hohen Sparquote und der starken Börsenentwicklung sind die privaten Haushalte so reich wie noch nie. Sie profitieren auch von Erbschaften und Schenkungen, diese summierten sich 2023 auf einen Rekordwert von 121,5 Milliarden Euro, fast ein Fünftel mehr als ein Jahr zuvor.



86,8 Bill. US\$

8

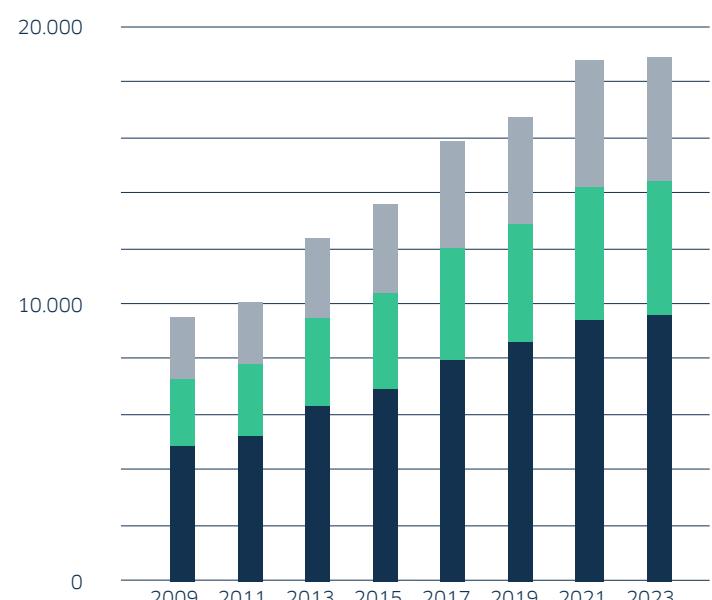
Die Zahl der vermögenden Privatpersonen (High Net Worth Individuals, HNWI) und ihr Vermögen haben im Jahr 2023 weltweit einen neuen Höchststand erreicht. Insgesamt verfügen die rund 23 Millionen HNWIs global über 86,8 Billionen US-Dollar. Im deutschsprachigen Raum stieg ihr Vermögen um 2,2 Prozent.

Quelle: Capgemini

Europäisches HNWI-Vermögen steigt

Gesamtsumme persönlicher Vermögen in Mrd. US\$

■ 1-5 Mrd. ■ 5-30 Mrd. ■ 30+ Mrd.



Quelle: Capgemini

Asset Mix der HNWIs in Europa

Anteile am Portfolio in %, 2024



Barmittel und
Barmitteläquivalente



Festverzinsliche
Wertpapiere



Immobilien



Aktien



Alternative
Anlagen

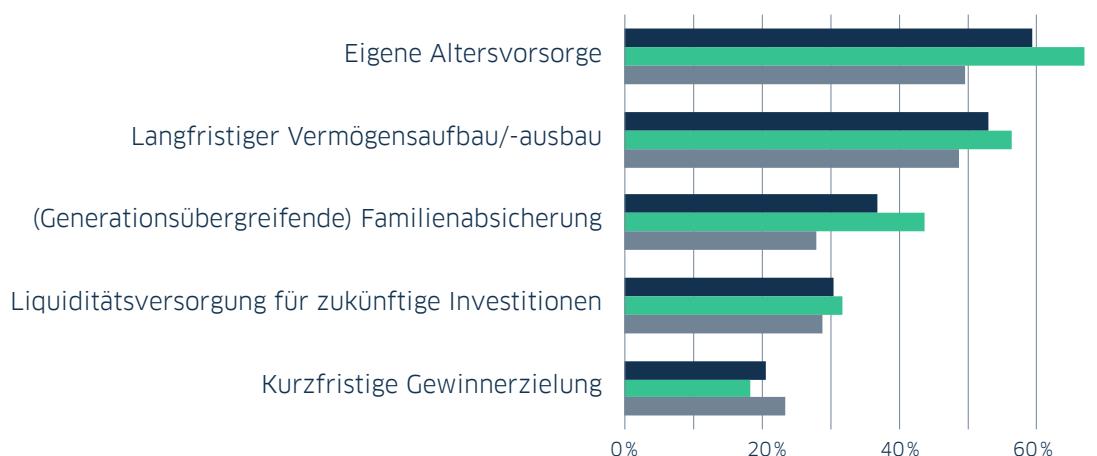


Abweichungen von 100 aufgrund von Rundungsdifferenzen; Quelle: Capgemini

Langfristsicht steht im Fokus

Anlageziele, die mit der Vermögensanlage verfolgt werden, Mehrfachantworten möglich

■ gesamt ■ männlich ■ weiblich



Quelle: BW-Bank, HRI

Sicheres Gefühl 50 Prozent

Die Hälfte der Befragten ist der Ansicht, dass Passion Investments als Assetklasse sicherer sind als klassische Anlagen. Wobei männliche Anleger an der Stelle etwas vorsichtiger sind (Zustimmung mit 39 Prozent) als Frauen sicherer (63 Prozent).

Quelle: BW-Bank, HRI

Diversifikation ist sinnvoll

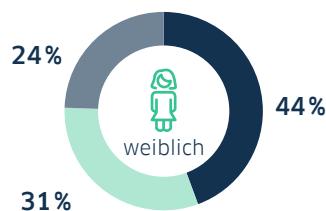
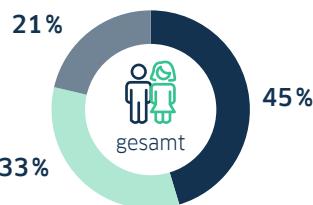
Für die Mehrheit der Befragten ist klar: Eine Portfoliodiversifikation durch Passion Investments ist sinnvoll.

Quelle: BW-Bank, HRI

Sicherheit an erster Stelle

Aspekte, die das Anlageverhalten bestimmen (Mittelwert)

■ Sicherheit ■ Rendite ■ Liquidität



Abweichungen von 100 aufgrund von Rundungsdifferenzen; Quelle: BW-Bank, HRI

Vermögen trifft Leidenschaft

Die Geldanlage in Objekte mit emotionalem Wert wird von vielfältigen Gründen und Zielen geprägt. Neben der natürlichen Suche nach Wertsteigerung und Diversifikation stehen in erster Linie emotionale Motive wie eine Leidenschaft, eine ästhetische Wertschätzung oder eine bestimmte kulturelle Bedeutung im Vordergrund. Auch wird sie oft durch den Wunsch nach Einzigartigkeit geprägt. Zudem ermöglichen Passion Investments, finanzielle Ziele mit persönlichem Genuss zu verbinden.

Emotionen im Vordergrund

Wichtigste Entscheidungskriterien bei einem Passion Investment, Mehrfachnennungen möglich



10

Quelle: BW-Bank, HRI

34 Prozent sehen Passion Investments als Teil des Portfolios

Gut ein Drittel der Befragten (34 Prozent), die Passion Investments als Teil ihres Anlageportfolios betrachten, geben an, dass der Anteil dieser Vermögenswerte am Anlageportfolio zwischen 11 und 20 Prozent beträgt. Etwas weniger (29 Prozent) schätzen diesen Anteil auf fünf bis zehn Prozent. Lediglich sechs Prozent der Befragten bewerten ihn mit über 30 Prozent.

Quelle: HRI, BW-Bank

Leidenschaft und die emotionale Bedeutung von Anlageobjekten sind oft zentrale Motive, da sie persönliche Geschichten, kulturelle Werte oder ästhetischen Genuss bieten. Gleichzeitig spielen rationale Kriterien bei der Investitionsentscheidung eine wichtige Rolle. In Zeiten der Unsicherheit und volatiler Märkte macht sie die (reale) Wertstabilität attraktiv. Durch stetigen Wertzuwachs können Passion Investments zudem langfristig zur Portfoliodiversifikation beitragen.

Viele Sammlerinnen und Sammler betrachten ihre Objekte auch als Vermächtnis für künftige Generationen oder als Mittel zur Förderung philanthropischer Ziele, etwa durch Spenden oder die Unterstützung von Kunst. Zudem erhöht das Prestige solcher Anlagen den gesellschaftlichen Status. Investierende müssen jedoch das Spannungsfeld zwischen emotionaler Bindung und finanziellem Nutzen abwägen, da bei Passion Investments Liquidität und Marktransparenz oft eingeschränkt sind.

Uhren und Schmuck erfreuen sich großer Beliebtheit

Welche der folgenden Vermögenswerte aus dem Bereich der Passion Investments besitzen Sie?*



Uhren und Schmuck spielen für die Befragten in unserer Umfrage die wichtigste Rolle für ihre Investments im Bereich Passion. Kunst und Münzen sind ebenfalls von Bedeutung. In den letzten Jahren ist das Investitionsinteresse an Spirituosen sowie ausgewählten Weinen oder auch Whiskys deutlich gestiegen. Zudem ist auch das Auto - sowohl Oldtimer als auch neue Sondereditionen - als fast schon traditionelles Anlageobjekt besonders gefragt.

* Mehrfachnennungen möglich

Quelle: BW-Bank, HRI

Von Bedeutung für Jüngere

65 Prozent

Während nur ein Drittel der Befragten im Alter von über 45 Jahren Passion Investments auch als Teil ihres Portfolios betrachten, ist die Bedeutung bei jüngeren Anlegern und Anlegerinnen größer. Rund zwei Drittel der 25- bis 44-Jährigen, die Passion Investments besitzen, zählen sie zum Portfolio dazu.

Quelle: BW-Bank, HRI

Krisen können auch eine Chance sein



Über zwei Drittel der Befragten, die bereits Passion Investments haben oder welche planen, sehen Krisen als eine Möglichkeit zum Zukauf bisher nicht verfügbarer Stücke. Vor allem Investoren und Investorinnen im Alter von 25 bis 34 Jahren stimmten dem mit 85 Prozent zu.

Quelle: BW-Bank, HRI

Vermächtnis und eigener Wille

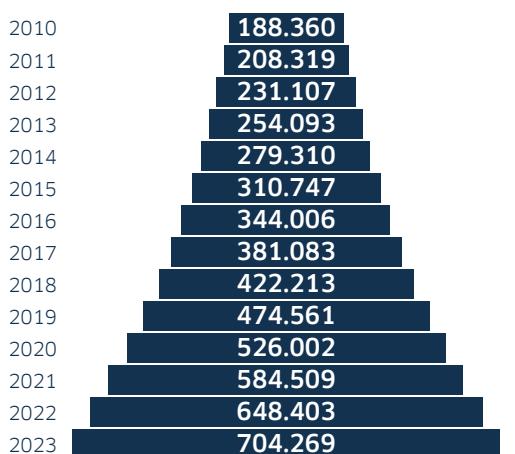
Betrachtet man die Herkunft der verschiedenen Passion Investmentarten, sind gewisse Unterschiede sichtbar. So werden Assets wie Münzen, Antiquitäten und Briefmarken eher vererbt, während Objekte wie Wein, Kunst, Oldtimer oder Uhren von den Anlegern und Anlegerinnen selbst gekauft werden.

Quelle: BW-Bank, HRI

Autos: Von Classic bis Hyper

Die Vermögensanlage in Autos, sowohl in Oldtimer als auch in limitierte Sondereditionen im Luxussegment, erfreut sich wachsender Beliebtheit. Oldtimer gelten gemeinhin als recht wertstabile Investition, erfordern jedoch im Vergleich zu anderen Passion Investments oft einen höheren Pflegeaufwand und mehr Sachkenntnis. Sondereditionen moderner Fahrzeuge ziehen Sammlerinnen und Sammler durch Exklusivität und potenzielle Wertsteigerung an. Beide Anlageformen bleiben spekulativ, da Markttrends, Unterhaltskosten und der Erhaltungszustand entscheidend für die Wertentwicklung sind.

Oldtimer werden immer beliebter
Anzahl der Oldtimer* (Pkw) in Deutschland



**Mercedes-Rarität für
135 Mio. €**

Das teuerste Auto ist bis dato ein Mercedes-Benz 300 SLR Uhlenhaut Coupé aus dem Jahr 1955, der für 135 Millionen Euro bei einer Auktion im Mercedes-Benz Museum versteigert wurde. Das Fahrzeug ist eine Rarität, es wurden nur zwei Prototypen gebaut.

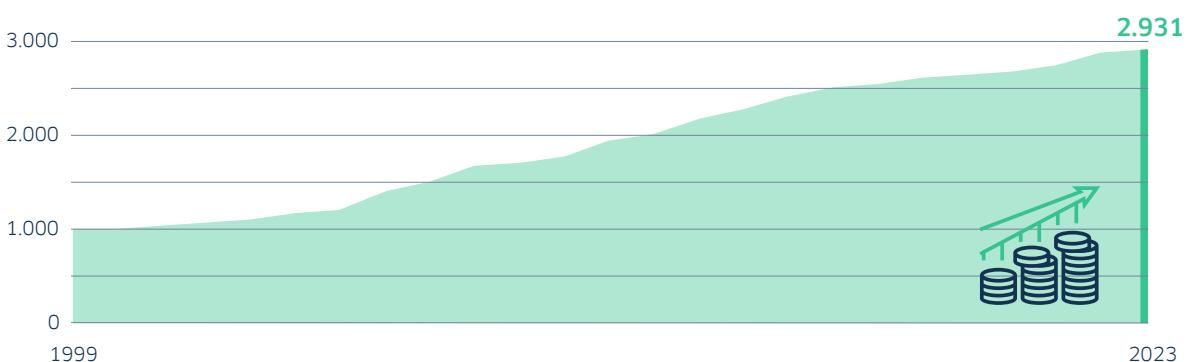
Quelle: Mercedes-Benz



* Fahrzeuge, die mindestens 30 Jahre alt sind und einmal für den Verkehr zugelassen waren
Quelle: Kraftfahrt-Bundesamt (KBA)

Positive Preisentwicklung

Entwicklung der Oldtimerpreise (Oldtimer-Index) in Deutschland, 1999 = 1.000

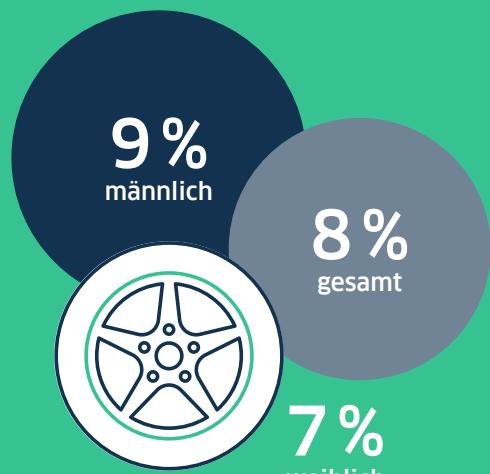


Quelle: Verband der Automobilindustrie (VDA)

Die Faszination für ältere Fahrzeuge nimmt in Deutschland stetig zu, was zu erheblichen Preissteigerungen bei Modellen geführt hat, denen vor wenigen Jahren noch kaum Wertentwicklungs-potenzial zugeschrieben wurde. Mittlerweile sprechen Insider in diesem Zusammenhang auch

von „Garagengold“. Allerdings mindern jährliche Nebenkosten von etwa drei bis fünf Prozent mögliche Renditen, trotz steigender Marktpreise. Unsere Umfrage ergab: Je höher das Vermögen, desto öfter besitzen die Befragten einen Oldtimer.

Spannendes Investment auch in der Zukunft
Anteil der Befragten, für die Oldtimer als weiteres Passion Investment künftig in Betracht kämen.

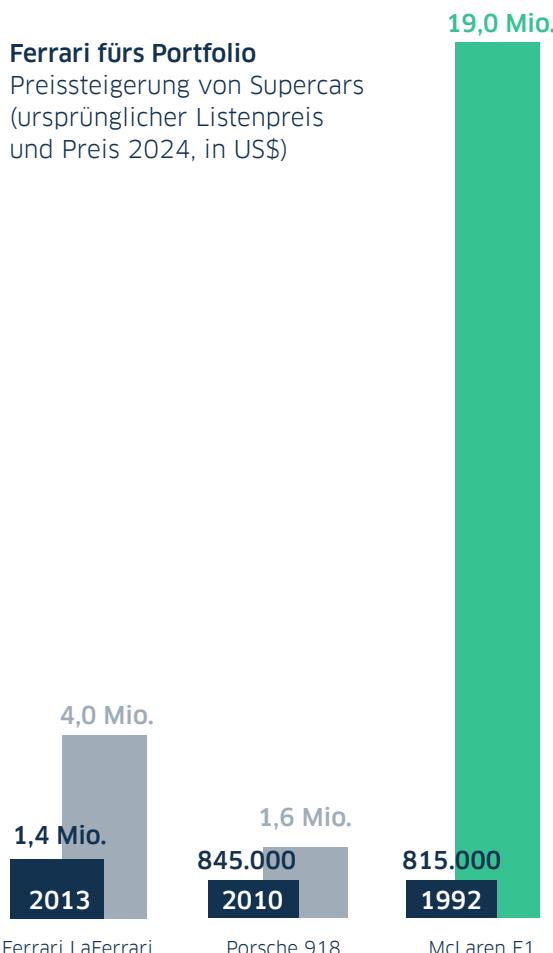


Quelle: BW-Bank, HRI

»Die jüngeren Generationen können mit Oldtimern nur noch wenig anfangen. Sie haben einen anderen Bezug zur Mobilität. Deswegen halte ich mich davon fern und investiere eher in sehr limitierte Sondermodelle z. B. von Ferrari. Die sind sehr wertstabil – auch aufgrund der Mobilitätswende.«

Quelle: BW-Bank Kundeninterview

Ferrari fürs Portfolio
Preissteigerung von Supercars
(ursprünglicher Listenpreis und Preis 2024, in US\$)



Quellen: Historic Automobile Group International, LaSource Automotive

Schnelle Autos große Nachfrage

13

Insgesamt 106 McLaren F1-Modelle wurden zwischen 1992 und 1998 gebaut. Seit der Markteinführung konnten sie einen Wertzuwachs von rund 2.500 Prozent verzeichnen. Viele Autos wechseln den Besitzer bereits vor ihrer Auslieferung. Das neueste Modell von Ferrari, der Daytona SP3, kostet circa 1,7 Millionen Pfund und wurde 599-mal gebaut. Laut Angaben des Unternehmens sind alle Exemplare verkauft.

Quelle: Financial Times; Ferrari

Umsatz von Hypercars

319 Mrd.
US\$

Die Größe des weltweiten Marktes für sogenannte Hypercars (stark limitierte Fahrzeuge, die im Design, der Leistung, dem Preis und der Technologie hervorstechen) wurde im Jahr 2024 auf gut 25 Milliarden US-Dollar geschätzt. Bis 2033 soll er schätzungsweise rund 319 Milliarden US-Dollar erreichen, was einem jährlichen Wachstum von 32,5 Prozent entspricht.

Quelle: Precedence Research

Kunst: Anlage vs. Ästhetik

Die Investition in Kunst verknüpft finanzielle Aspekte mit kulturellem Engagement. Werke bekannter Künstlerinnen und Künstler können auf Auktionen hohe Renditen erzielen, wobei der Kunstmarkt seine eigenen Risiken birgt. Trends und subjektive Einschätzungen beeinflussen die Wertentwicklung, die schwer vorherzusagen ist. Zudem erfordert der Kauf von Kunstwerken spezielles Wissen, um Fälschungen und übererteute Preise zu erkennen. Trotz der oft geringen Liquidität kann Kunst als strategische Diversifikation im Portfolio dienen.

Digitale Kunst ist gefragt

Spätestens seit 2021 ist auch digitale Kunst, sogenannte NFTs, bekannt. Damals katalysierte die Versteigerung des Werkes „Everydays: The First 5000 Days“ für über 69 Millionen US-Dollar die NFT-Kunst in das Mainstream-Bewusstsein und zieht seither auch Kunstschaffende und Sammlende an.

Quelle: dpa

Kunstmessen als Treffpunkt 30 Prozent

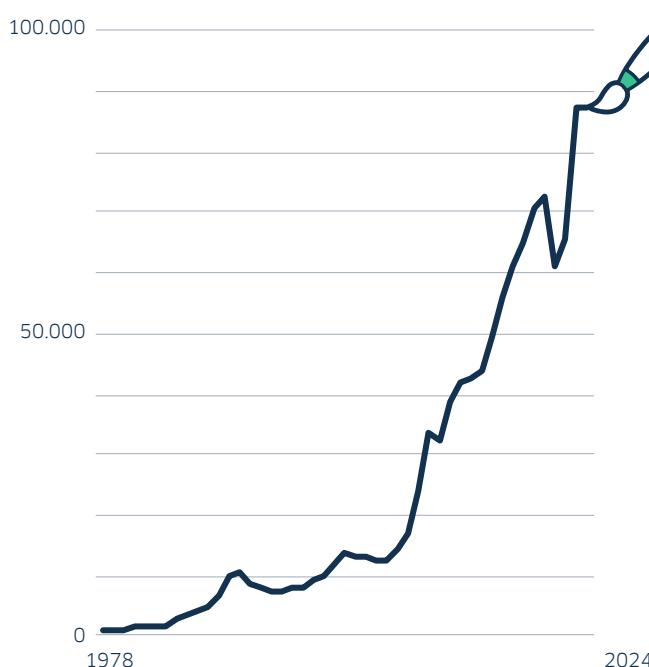
Neue Käuferinnen und Käufer werden vor allem auf Kunstmessen (30 Prozent) gewonnen, an zweiter Stelle stehen Galeriebesuche (21 Prozent) und an dritter persönliche Verbindungen.

Quelle: Art Basel, UBS

14

Dynamische Entwicklung der Preise

Preisindex der weltweit versteigerten Kunstwerke
AMR All Art Index, 1978 = 1.000



Quelle: artmarketresearch.com

Historisch gesehen erreichten Kunstwerke von namhaften Künstlerinnen und Künstlern auf dem Markt oft Spitzenpreise. Die Vorliebe für Kunst als Anlage in Deutschland übertrifft den internationalen Durchschnitt, was auf eine verstärkte Anerkennung von Kunst als kulturelles Erbe schließen lässt. Dieses Interesse fördert auch das Streben nach Portfoliodiversifikation. Sammlende legen Wert darauf, dass ihre Objekte marktgängig sind, um sie gegebenenfalls innerhalb eines angemessenen Zeitraums veräußern zu können, besonders wenn spätere Generationen kein Interesse daran zeigen.

Frauen mögen Kunst

Anteil der Befragten, für die Kunst als weiteres Passion Investment künftig in Betracht käme.



Quelle: BW-Bank, HRI

Das Sammeln von Kunst als Investitionsobjekt weist geschlechtsspezifische Unterschiede aus. So prüfen bei Auktionen laut einer gemeinsamen Studie der Art Basel und UBS männliche Sammler oft, ob es Statistiken zu gewissen Kunstwerken gibt. Ohne Zahlen investieren sie oft erst gar nicht. Frauen zeigen dieses Muster nicht, sie genießen hingegen öfter den sozialen Aspekt und achten auf die geschichtliche Bedeutung der Künstlerinnen und Künstler. Zunehmend treten Frauen als erfolgreiche Kunstsammlerinnen und Investorinnen auf. Kunstwerke kaufen sie vermehrt auch aus philanthropischen Motiven – für ein privates Museum oder eine Stiftung.

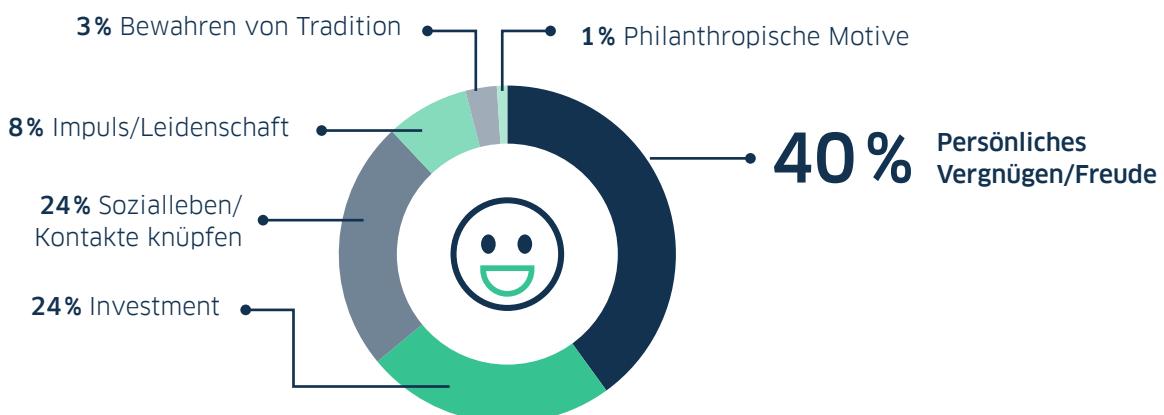
Quelle: Art Basel, UBS

»Kunst verbindet die LBBW besonders mit unseren Kundinnen und Kunden. Es ist nicht nur für unser Haus ein relevantes Passion Investment, was das Ergebnis zeigt: 30 Prozent der Befragten besitzen Kunst.«

Oliver Neckel, Bereichsvorstand Wealth Management und Private Banking, Baden-Württembergische Bank

Freude an der Sache zählt

Gründe hochvermögender Kundinnen und Kunden für Kunst sammeln



Quelle: Art Basel, UBS



Mit Erfahrung wächst auch die Sammlung
44 Werke

Die durchschnittliche Sammlungsgröße liegt weltweit bei 44 Werken, wobei sie je nach Alter und Erfahrung stark variiert. Besitzen neue Sammlerinnen und Sammler, die erst bis zu zwei Jahren auf dem Markt aktiv sind, durchschnittlich 14 Werke, sind es bei denjenigen mit über 20 Jahren Erfahrung deutlich größere Sammlungen (110 Werke).

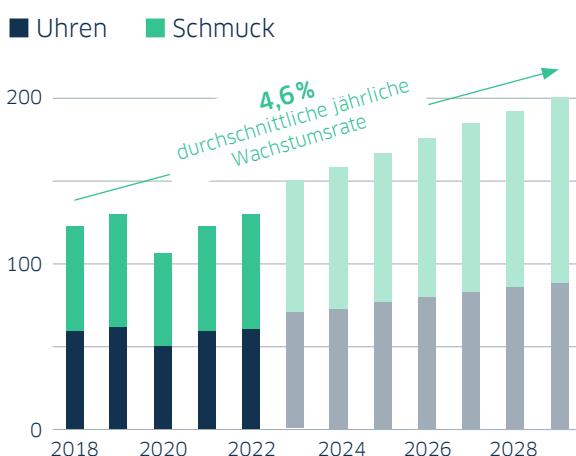
Quellen: Art Basel, UBS

Uhren & Schmuck

Der Markt für Schmuck als Geldanlage ist komplex und stark von den verwendeten Edelmetallen und Edelsteinen abhängig. Entscheidende Faktoren sind die Herkunft der Stücke, die Qualität der verarbeiteten Diamanten oder Farbedelsteine und die Hersteller. Als Wertanlage ist klassischer Schmuck weniger geeignet, da dieser oft eher individuellen Wert besitzt. Im Bereich der Uhren gelten besonders Herrenmodelle als vielversprechend. Luxusuhrenhersteller bevorzugen treue Kunden, die bereits mehrfach gekauft haben, wobei Wartezeiten von mehreren Jahren keine Seltenheit sind.

Starke Nachfrage

Umsatz der Luxusuhren- und Schmuckindustrie weltweit, in Mrd. US\$*



* Ab 2023 Prognose; Vergangenheitsdaten sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Ergebnisse.

Quelle: Statista Market Insights

Durch den Hype um erschwingliche Quarzuhrwerke von Swatch vor allem Anfang der 1990er-Jahre begeisterten sich besonders jüngere Menschen für Uhren und wechselten später zu den höherpreisigen Uhren mit Automatikwerk. Während der Pandemie erlebte der Uhrenmarkt dann einen besonderen Boom, denn aufgrund der Beschränkungen gönnten sich viele statt Reisen hochwertige Uhren. Gleichzeitig ging die Produktion neuer Modelle zurück. Trotz des Rückgangs nach den Lockdowns ist das Preisniveau immer noch deutlich höher als vor der Pandemie.

Luxusuhren aus zweiter Hand
100 Mrd. US\$

Der Umsatz mit neuen und gebrauchten Luxusuhren erreichte 2023 ein Volumen von 100 Milliarden US-Dollar. Dabei lag der Zweitmarkt bei 24 Milliarden US-Dollar, vor allem jüngere Kundinnen und Kunden zeigen großes Interesse.

Quelle: WatchPro

Zweitmarkt befindet sich im leichten Rückgang

Index der Verkaufspreise von 140 Uhrenmodellen der 14 größten Hersteller



Quelle: ChronoPulse

Frauen haben ein Auge auf Uhren und Schmuck
Anteil der Befragten, für die Uhren als weiteres Passion Investment in Betracht käme



Quelle: BW-Bank, HRI

»Rolex und Patek Philippe sind die einzigen Uhrenmarken, die wirklich Entwicklungspotenzial besitzen und daher für mich in Frage kommen.«

Quelle: BW-Bank Kundeninterview

Immer öfter finden sich auch hochpreisige Uhren in renommierten Auktionen, vor allem Modelle für Herren. Damenuhren sind eher Schmuckstücke, ihre Preise haben sich laut Handelsblatt lange nicht so entwickelt. Einen besonderen Boom erlebten Uhren als Investment während der Pandemie, ein wachsendes Interesse zeigen laut einer BCG-Studie auch jüngere Sammlerinnen und Sammler bis 30 Jahre.

Quelle: Handelsblatt, Boston Consulting Group (BCG)

Der zeitlose Klassiker

Investiert bevorzugt in klassische oder zeitlose Uhren von einer starken Marke oder in Uhren mit einem unverwechselbaren Design. Er kauft nicht sehr oft und meidet meist den Zweitmarkt.

Der modische Profi

Bevorzugt modische und hochwertige Uhren, die ein exklusives Image vermitteln. Käuferinnen und Käufer in dieser Kategorie sind stilvoll, selbstbewusst, im Durchschnitt jünger und kaufen oft aus Nachhaltigkeitsgründen auf dem Zweitmarkt.

Uhrentypen

Der Luxusuhren-Hobbyist

Bevorzugt technisch komplexe Uhren mit einer starken Marke in der Super-Luxus-Kategorie und ist oft auf der Jagd nach besonderen Stücken, bei denen er mit einer Wertsteigerung rechnet.

Der Sammler/Investor

Diese Käufergruppe ist besonders aktiv im Uhrenmarkt und bevorzugt Uhren aus dem höchsten Preissegment. Sie bildet fast die Hälfte der Uhrenkäufer und nutzt sehr stark den Gebrauchtmarkt.

Quelle: BCG

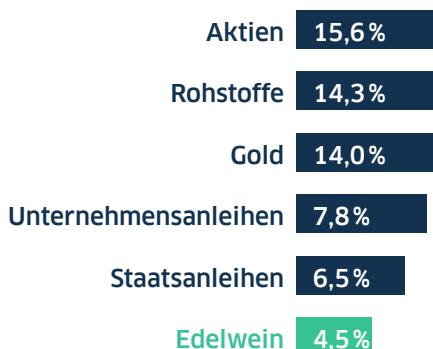
Weine & Spirituosen

Investments in Weine und Spirituosen bieten eine gute Chance auf Beständigkeit und Wertsteigerung, unabhängig von globalen Wirtschaftsschwankungen. Denn jeder verkostete oder verkauftes Jahrgang ist unwiederbringlich, daher steigt die Seltenheit und Exklusivität. Gleichzeitig bietet diese Assetklasse im Vergleich zu Kunst oder Oldtimern niedrigere (Preis-)Einstiegshürden, weshalb sie auch bei jüngeren Anlegerinnen und Anlegern beliebt ist. Besonders gefragt sind Weine aus Frankreich.

Weininvestments weisen im Vergleich zu traditionellen Anlageklassen eine relativ geringe Volatilität auf, die Kombination aus steigender Nachfrage und abnehmendem Angebot kann zudem die Wertsteigerung stützen. Oftmals gesucht sind Weine aus Frankreich, nicht jeder Jahrgang qualifiziert sich jedoch als Anlage.

Geringe Volatilität

Jährliche Volatilität ausgewählter Assets
(31.03.2023-31.03.2024)



18

Quelle: Cult Wines Indices

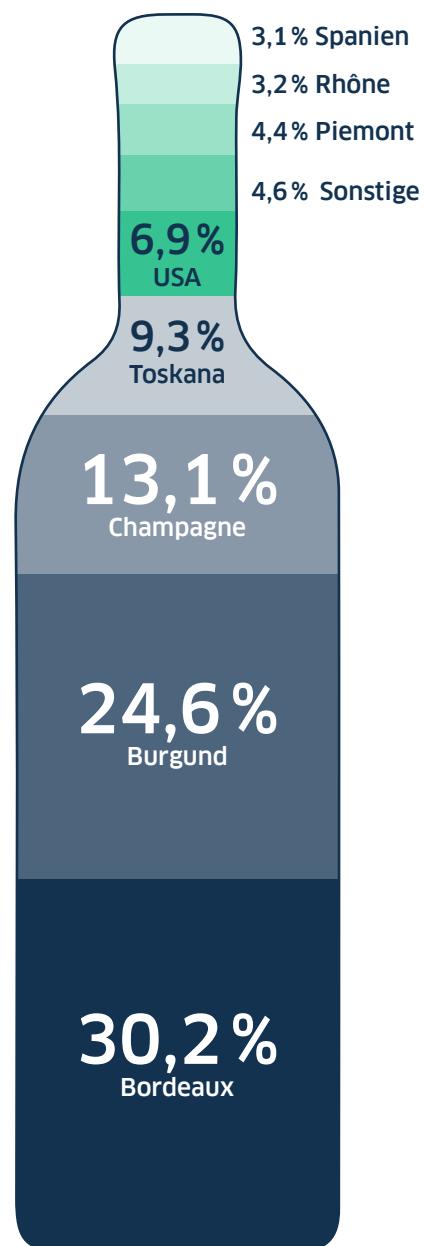
Assetklassen im Vergleich

Entwicklung ausgewählter Indizes,
Januar 2014 = 100

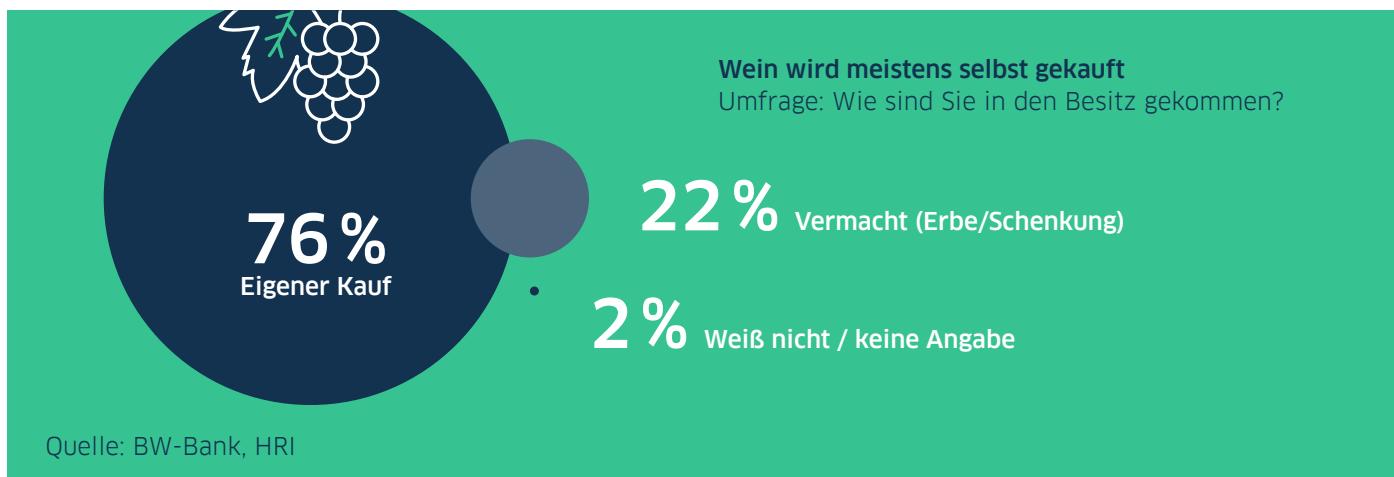


Quellen: Bloomberg, Liv-ex, Whyskystats

Französische Weine sind besonders beliebt
Anteil der jeweiligen Sorten am Handel,
August 2024



Quelle: Liv-ex.com



Von den Befragten unserer Studie haben insgesamt 18 Prozent in Wein investiert, wobei Frauen mit 21 Prozent eine leicht höhere Beteiligungsrate ausweisen als Männer, die auf 16 Prozent kommen. Gleichzeitig zeigte sich, dass vor allem Jüngere im Alter bis 45 Jahre verstärkt in Wein investieren, im Vergleich zur älteren Generation.

Whisky erfreut sich wachsenden Interesses – auch bei jüngem Publikum. Schottischer Whisky muss mindestens drei Jahre im Fass reifen. Um sich von der Masse abzuheben, sollten es jedoch mindestens zehn Jahre sein. Flaschen ab 25 Jahren Reifezeit, insbesondere limitierte Editionen, gelten als attraktive Investments. Neben Schottland hat sich Japan als ernstzunehmender Anbieter etabliert. Im Gegensatz zu Wein ist Whisky lagerfreudlich, er sollte aber auch vor Sonnenlicht und Temperaturschwankungen geschützt sein. Preise für ältere Jahrgänge könnten laut Fachleuten um bis zu 300 Prozent bis Ende des Jahrzehnts steigen.

»Bei Whisky sind die Preise wirklich explodiert. In den letzten 15 Jahren haben die sich mehr als verfünffacht. Das ist definitiv die größte Steigerung meiner ganzen Investments.«

Quelle: BW-Bank Kundeninterview

Weiteres Investment-kommt künftig für 9 Prozent in Betracht

Für 9 Prozent der Befragten, die bereits Passion Investments besitzen, kommt Wein als weiteres Invest künftig noch in Betracht. Bei weiblichen Investoren sind es sogar 13 Prozent, bei männlichen 6 Prozent. Betrachtet nach Altersklassen zeigten die 25- bis 44-jährigen mit 18 Prozent das höchste Interesse.

Quelle: BW-Bank, HRI

19

Hochprozentiges Investment
Wertentwicklung für Whisky-Investments



+ 255 %

Wertzuwachs seit 2012

bei 50 der ältesten und seltensten Flaschen Single Malt Scotch Whiskys



> 10 %

ROI pro Jahr: irischer Whiskey im Fass über einen Zeitraum von 5 Jahren

Quellen: Rare Whisky 101, Whiskey & Wealth Club

Sonstige Anlageformen

Viele weitere Anlageformen wie Edelmetalle, Münzen, Handtaschen oder Schiffe können Investierenden neben reinen finanziellen Aspekten auch einen emotionalen Wert bieten. Gold und Münzen gelten seit Jahrtausenden als Wertaufbewahrungsmittel. Handtaschen aus dem Luxussegment zeugen oft von hervorragender Handwerkskunst und exklusive Yachten spiegeln Prestige wider. Hier vereinen sich Ansehen, emotionale Bindung und Sammelleidenschaft mit finanzieller Renditeorientierung.

Teuerste Münze der Welt



18,9 Mio. US\$

Die teuerste Münze der Welt stammt aus dem Jahr 1933 und ist ein „Double Eagle“ aus den USA. Sie hat einem Nennwert von 20 US-Dollar und ein markantes Design. Auf der einen Seite ist ein Weißkopfseeadler und auf der anderen die vorwärts-schreitende Lady Liberty“ zu sehen. Es war die letzte Goldmünze, die in den Vereinigten Staaten in Umlauf gebracht wurde.

Quelle: Reuters

20

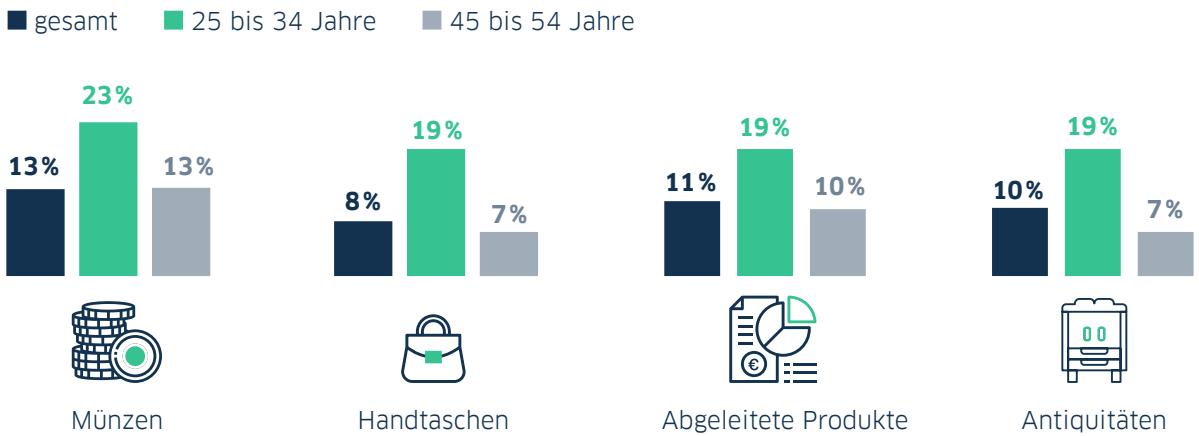
Münzen und Edelmetalle haben eine lange Historie als Symbole von Reichtum, Macht und Beständigkeit. Vor allem Gold hat eine große Bedeutung als „sicherer Hafen“ sowohl in wirtschaftlich als auch politisch unsicheren Zeiten. Seine physische Präsenz und begrenzte Verfügbarkeit verleihen ihm einen intrinsischen Wert, der über das rein Ökonomische hinausgeht.

Laut einer Umfrage besitzen die privaten Haushalte 2024 in Deutschland rund 9.034 Tonnen an Gold (Schmuck und physische Anlagen). Zum Vergleich: Die Goldbestände der Deutschen Bundesbank beliefen sich auf etwa 3.353 Tonnen.

Quelle: Statista

Auch weitere Passion Investments von Interesse

Welche der folgenden Vermögenswerte kommen als weitere Passion Investments für Sie künftig noch in Betracht? Befragung von Personen, die Passion Investments besitzen; Mehrfachnennungen möglich

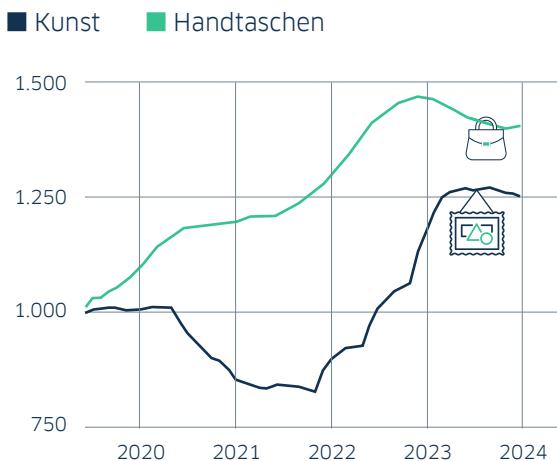


Vor allem für die weiblichen Teilnehmer der Umfrage kommen neben den fast schon „traditionellen“ Anlageklassen wie Autos oder Kunst noch weitere in Betracht. Frauen legen oft noch größeren Wert auf Ästhetik als Männer. Daher kommen für sie vor allem Bereiche in Betracht, in denen dies von besonderer Bedeutung ist – wie bei Antiquitäten oder Handtaschen.

Quelle: BW-Bank, HRI

Trendige Wertsteigerung fürs Portfolio

Vergleich des Indizes AMR All Art und Handtaschen



Quelle: Art Market Research

Gefragte Jordan Sneaker für

2,2 Mio. US\$



Den ersten Platz der teuersten Sneaker der Welt belegt ein Paar Schuhe der Marke Nike, die der Basketballer Michael Jordan während der NBA-Finals 1998 getragen hat. Es war seine letzte Saison bei den Chicago Bulls. Die Schuhe wurden für über 2,2 Millionen US-Dollar versteigert.

Quelle: Handelsblatt

Handtaschen haben sich in den letzten Jahren zu einer gefragten und rendite-starken Assetklasse entwickelt, vor allem Luxusmodelle, die ein Mix aus guter Handwerkskunst und Kultmarken wie Hermès, Chanel, Louis Vuitton oder Dior bieten. Zum „Goldstandard“ gehören zum Beispiel die Birkin- und Kelly-Taschen von Hermès, deren Angebot sehr begrenzt ist. Ihr Wert auf dem Sekundärmarkt ist meist dreimal so hoch wie im Einzelhandel. Insgesamt wird der weltweite Markt für Luxushandtaschen auf rund 23 Milliarden US-Dollar geschätzt, der Handtaschen-Index von AMR ist in den letzten fünf Jahren um 42 Prozent gestiegen.

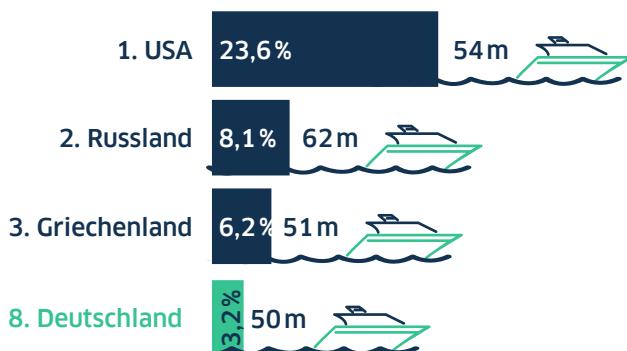
Investments in Sportteams



Eine spannende Anlageklasse, bei der vor allem amerikanische Banken ihre Klientel begleiten, ist der Bereich Sport. So unterstützten die Institute JPMorgan Chase und Goldman Sachs zum Beispiel den Briten Jim Ratcliffe dabei, Mit-eigentümer des Premier League-Teams Manchester United zu werden. Insgesamt wird der Markt der Top-Sport-Franchises in den USA und Europa auf über 400 Milliarden Dollar geschätzt.

Luxus auf Wasser

Länder mit den meisten Eigentümerinnen und Eigentümern von Superyachten*, Anteil an Yachten weltweit und Durchschnittliche Länge



Yachten und Superyachten gelten zunehmend als Anlageobjekte, neben dem Freizeitwert bieten sie Potenzial zur Wertsteigerung. Vor allem exklusive, maßgefertigte Modelle oder solche mit historischem und handwerklichem Wert. Ihr Wert liegt meist in der Seltenheit, luxuriösen Ausstattung und dem Prestige, das mit ihrem Besitz einhergeht. Die begrenzte Verfügbarkeit und steigende Nachfrage auf dem Luxusmarkt fördern diesen Trend. Für Investierende können Yachten jedoch auch risikobehaftet sein, denn hohe Wartungskosten oder der Wertverlust durch Abnutzung erfordern genaue Kenntnisse.

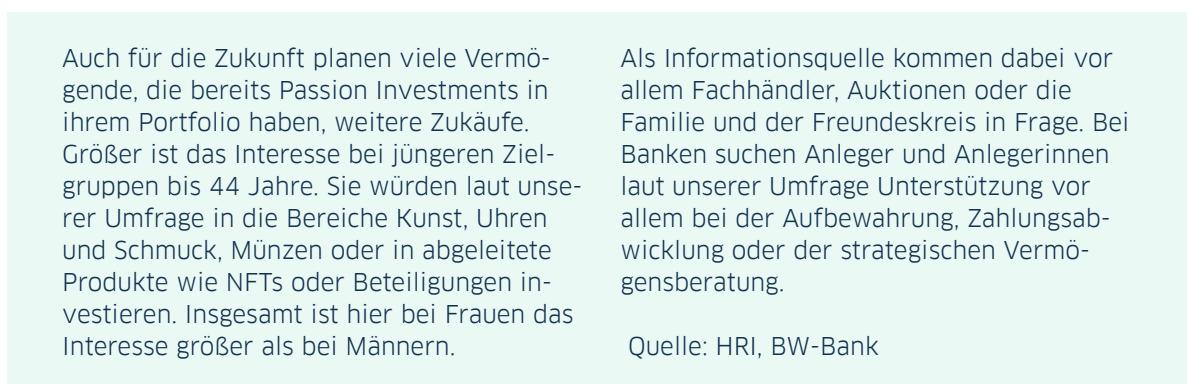
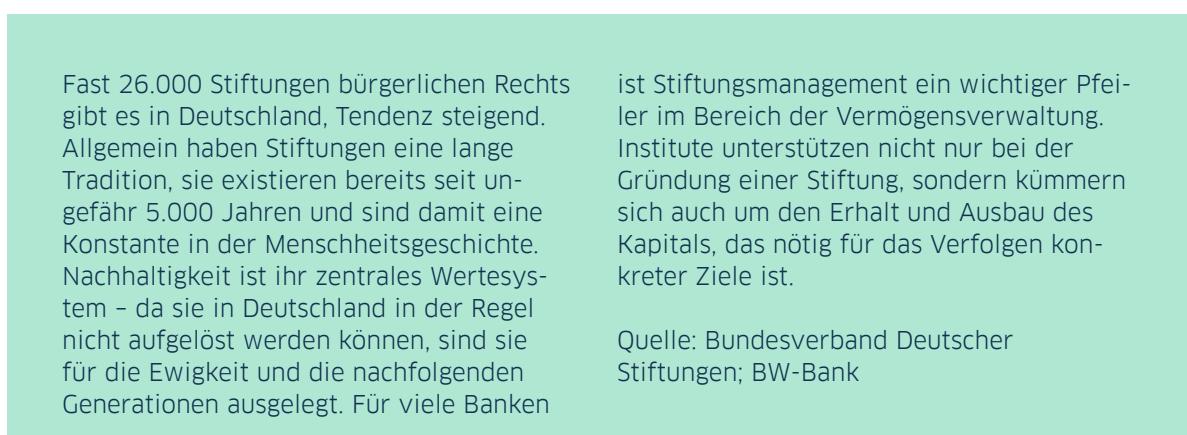
* Eine Superyacht hat eine Länge von mindestens 40 Metern, es gibt rund 2.000 Stück weltweit.
Quelle: SuperYacht Times

Rolle der Bank

Im Vergleich zum Kerngeschäft der Banken nimmt ihre Rolle im Bereich der Passion Investments eine besondere Stellung ein. Sie sind weniger die klassischen Problemlöser, sondern vielmehr strategische Partner, die mit einer Auswahl an Dienstleistungen den individuellen Bedürfnissen von Passion-Investoren und -Investorinnen gerecht werden. Ob beispielsweise durch maßgeschneiderte Finanzierungen eines Investments, fundiertes Stiftungsmanagement, Angebot an Aufbewahrungsmöglichkeiten oder Beratung in Numismatik - Banken schaffen die Basis, um Leidenschaft und Investmentstrategie zu verbinden.



22





Viele Banken verfügen über eigene Kunstsammlungen, die sowohl ihre gesellschaftliche Verantwortung als auch ihren kulturellen Beitrag betonen und somit die Markenwahrnehmung stärken. Das Engagement für die Kunst ist für sie ein fester Bestandteil der Unternehmenskultur. Zudem demonstriert eine solche Sammlung fundierte Kenntnisse im Kunstmarkt. Banken etablieren sich so als kenntnisreiche Partner im Kunstmarkt und können entsprechende Dienstleistungen wie Kunstfinanzierung anbieten oder Anlegerinnen und Anleger bei philanthropischen Projekten unterstützen.



Immobilien im Ausland als Kapitalanlage

Als Kapitalanlage können auch Luxusimmobilien im Ausland genutzt werden. Diese können von einer gewissen Knappheit profitieren und sind vom Rest des Marktes unabhängig. Gleichzeitig können sie in der Freizeit selbst genutzt werden. Was den Standort einer neuen Immobilie betrifft, werden Käuferinnen und Käufer zunehmend flexibel. Entscheidend sind hohe Standards bei der Ausstattung und Nachhaltigkeit.

Münzen mit Geschichte

Ob als Zahlungsmittel, Geldanlage, Schmuck oder Ausstellungsstück: Der Nutzen von Münzen ist vielfältig. Sammlermünzen, insbesondere solche mit historischem Hintergrund, sind nicht nur durch ihren Materialwert definiert, sondern auch durch ihre Seltenheit. Auf dem Gebiet der sogenannten Numismatik unterstützt die BW-Bank ihre Kundinnen sowie Kunden und begleitet sie beim Kauf und Verkauf – mit Schätzungen und Echtheitsprüfungen, mit der Bearbeitung von Fehllisten und mit Einlieferungen für Auktionen.

Quelle: BW-Bank

23

» **Wo ist die BW-Bank besonders leistungsstark?**
Mit ausgezeichneter Expertise und konstant hohem Know-How beraten wir z.B. individuelle Finanzierungs- und Stiftungslösungen oder machen das Thema Passion Investments durch Kundenevents erlebbar.«

Oliver Neckel, Bereichsvorstand Wealth Management und Private Banking, Baden-Württembergische Bank

Methodik

Wesentliche Erkenntnisse für dieses Factbook stammen aus einer aktuellen und exklusiven Umfrage zum Thema „Passion Investments“, konzipiert vom Handelsblatt Research Institute (HRI) im Auftrag der BW-Bank. Durchgeführt wurde sie von der YouGov Deutschland GmbH.

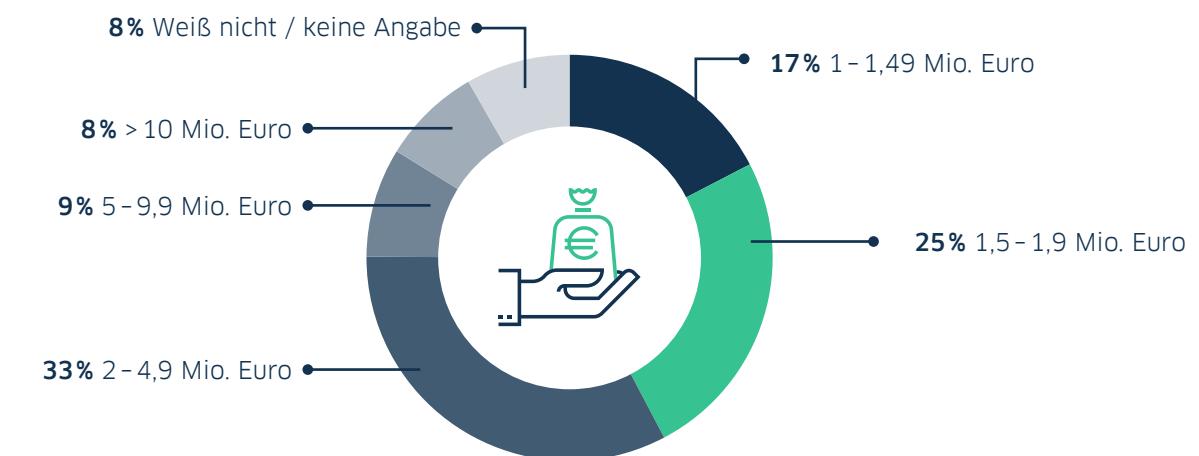
In dieser Umfrage wurden 253 Personen im Alter ab 18 Jahren im Zeitraum zwischen dem 6. und 23. September 2024 mittels eines Onlinefragebogens befragt. Aufgrund des Themas der Umfrage lag der Fokus auf Vermögenden. Insofern wurden nur Personen für die Umfrage ausgewählt, die ein Gesamtvermögen von einer Million Euro oder mehr besitzen.

Gegenstand der Umfrage waren unter anderem die folgenden Themengebiete: Einstellung zum Thema Passion Investments, aktuell und künftig genutzte Anlageprodukte, weitere Anlagestrategie, Rolle solcher Vermögenswerte im Gesamtportfolio und Rolle der Bank bei solchen Investments.

Ergänzend zur quantitativen Umfrage wurden qualitative Interviews mit ausgewählten Wealth Management-Kunden und -Kundinnen der BW-Bank durchgeführt, um tiefere Einblicke in ihre individuellen Perspektiven und Erfahrungen zu gewinnen. Die Interviews folgten einem leitfadengestützten Ansatz, der eine flexible und offene Erhebung detaillierter Informationen ermöglicht.

Verteilung der Vermögen

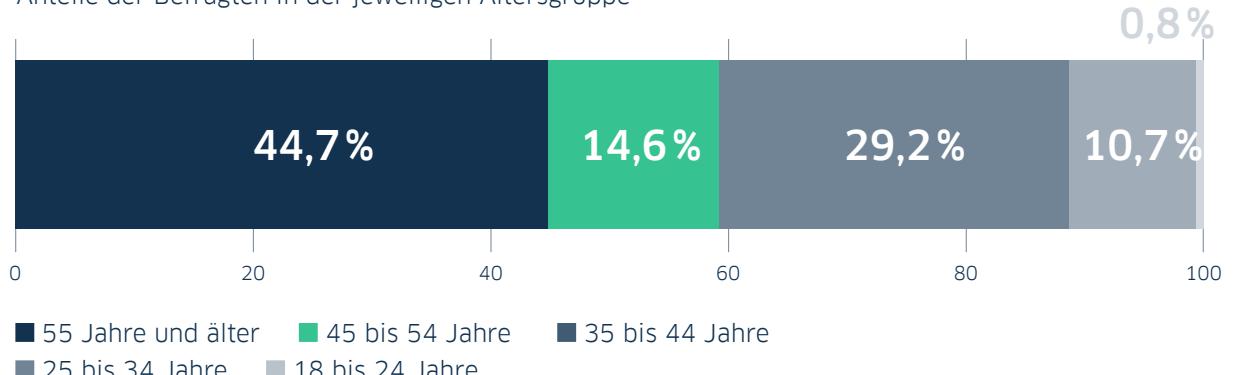
Anteile der Befragten in der jeweiligen Vermögensklasse



Quelle: BW-Bank, HRI

Verteilung nach Alter

Anteile der Befragten in der jeweiligen Altersgruppe



Quelle: BW-Bank, HRI

Wichtige Hinweise

Dieses Dokument dient nur Werbezwecken. Dieses Dokument stellt keinen Prospekt und auch keine vergleichbare Information dar und enthält daher auch nicht alle wesentlichen Informationen, die für eine Anlageentscheidung erforderlich sind. Dieses Dokument berücksichtigt nicht die persönlichen Umstände eines Anlegers, enthält kein zivilrechtlich bindendes Angebot, stellt keine Anlageberatung oder Anlageempfehlung dar. Dieses Dokument wurde nicht in Einklang mit Rechtsvorschriften zur Förderung der Unabhängigkeit von Finanzanalysen erstellt und unterliegt auch keinem Verbot des Handels im Anschluss an die Verbreitung von Finanzanalysen.

Das vorliegende Dokument enthält unter anderem unsere derzeitige unverbindliche Einschätzung zu Marktsituationen, Produkten und deren denkbaren Entwicklungsmöglichkeiten, für deren Richtigkeit wir keine Haftung übernehmen. Die in dem Dokument enthaltenen Informationen geben zudem nicht vor, vollständig oder umfassend zu sein.

Die darin enthaltenen Informationen wurden von uns sorgfältig zusammengestellt und beruhen auch auf allgemein zugänglichen Quellen und Daten Dritter, für deren Richtigkeit und Vollständigkeit wir keine Gewähr übernehmen können. Die Informationen in diesem Dokument beziehen sich ausschließlich auf den Zeitpunkt der Erstellung und können sich jederzeit ändern, ohne dass dies angekündigt oder publiziert oder der Empfänger auf andere Weise informiert wird. Die Darstellung vergangenheitsbezogener Daten und Wertentwicklungen, Simulationen und Prognosen oder die Abbildung von Auszeichnungen für die Performance des Produkts sind kein verlässlicher Indikator für dessen künftige Wertentwicklung. Wertentwicklungen in Nicht-Euro-Währungen können infolge von Währungsschwankungen steigen oder fallen.

Handelt es sich um Produkte von Dritten, weisen wir darauf hin, dass die LBBW für den Vertrieb dieser Produkte Zuwendungen erhält. Soweit dieses Dokument Hinweise auf steuerliche Effekte enthält, wird darauf hingewiesen, dass die konkreten steuerlichen Auswirkungen von den persönlichen Verhältnissen des jeweiligen Investors abhängen und künftigen Änderungen unterworfen sein können.

Dieses Dokument ist ausschließlich an potentielle Anleger mit Wohnort bzw. Sitz in Deutschland gerichtet. Anleger sollten beachten, dass die Produkte nicht in anderen Ländern bzw. dort ansässigen Personen nicht angeboten, an diese verkauft oder ausgeliefert werden dürfen; dies betrifft insbesondere die USA und/oder US-Personen. US-Personen sind u.a. Personen, die Staatsangehörige der USA sind oder dort ihren Wohnsitz haben und/oder dort steuerpflichtig sind. Personen, die in den Besitz dieses Dokuments gelangen, sollten sich über etwaige nationale Beschränkungen informieren und diese einhalten.

Herausgeber: Baden-Württembergische Bank, Kleiner Schlossplatz 11, 70173 Stuttgart

Herausgeber

BW-Bank
Kleiner Schlossplatz 11
70173 Stuttgart

Ansprechpartner

Laura Weidner
+49 (0) 711 124-43053
laura.weidner@bw-bank.de
www.bw-bank.de/wealth-management

Konzept

Handelsblatt Research Institute
www.handelsblatt-research.com

Redaktion & Recherche

Barbara Burk
Dennis Huchzermeier
Gudrun Matthee-Will

Gestaltung

Isabel Ferreira

Redaktionsschluss

Januar 2025

2. Ausgabe, Dezember 2025

BWE BANK

Ein Unternehmen der LBBW-Gruppe