

Richtige Kombination

In Deutschland buhlen mehr als 2500 Banken und Vermögensverwalter um das Kapital der Anleger. Drei Stellschrauben weisen den Weg zum optimalen Betreuer.



Es ist durchaus möglich, selbst erfahrene Vermögensverwalter wie Markus Zschaber zu verblüffen. Der Kölner Experte staunte, als er den Depotauszug eines Kunden sah, der im Vorgespräch ein Millionenvermögen angekündigt hatte: Zockerpapiere ließen den Wert kurzfristig auf 80 000 Euro schrumpfen. Die Forderung des Kunden war deutlich: Sie haben drei Jahre Zeit, dann muss das Geld wieder da sein – schließlich weiß meine Frau nichts davon.“

„Wir sind nicht zusammengekommen“, sagt Zschaber, Portfoliomanager bei VMZ. „Vermögensverwalter können zwar viel – aber keine Wunder vollbringen.“ Für Kunden, die ihr Kapital solide anlegen und vermehren wollen, treffen sie im Rahmen zuvor festgelegter Richtlinien Anlageentscheidungen. Trotz einer gewaltigen Zahl von Anbietern ist es möglich, den optimalen Berater zu finden.

Vorauswahl. Der Markt ist hart umkämpft. Neben rund 2000 deutschen Banken buhlen hier zu Lande dutzende ausländische Institute sowie etwa 450 unabhängige Vermögensverwalter um

Tresorschlösser. Vor Vertragsabschluss potenzielle Berater kritisch prüfen.

die Gunst der Kunden. „Auf dem Papier sind alle Strategien gut – die Frage ist nur, wie der Verwalter mit Echtgeld abschneidet“, sagt Gottfried Urban, Vorstand des Verwalters Neue Vermögen.

Zunächst steht der Kunde vor der Entscheidung, ob er sein Geld von einer Bank oder einem unabhängigen Experten betreuen lassen will. „Ein gutes Indiz für einen hervorragenden Verwalter sind

die Empfehlungen anderer Kunden“, sagt Horst Schmidt, stellvertretender Vorstandsvorsitzender bei der Privatbank Delbrück Bethmann Maffei. „Am wichtigsten ist allerdings die Bonität des Hauses – Kunden wollen ihr Geld schließlich zurückbekommen.“

Einige Adressen setzen die Barriere für eine individuelle Betreuung allerdings recht hoch: So liegen die Einstiegsschwellen bei Instituten wie dem Bankhaus Metzler, Sal. Oppenheim oder Feri Wealth Management bei mehr als einer Million Euro. Bei der Berenberg Bank sind es 500 000 Euro. „Vermögensverwaltende Qualität ist aber auch bei kleineren Beträgen möglich“, so Urban.

„Der Vorteil eines unabhängigen Beraters ist, dass in der Regel der Kunde bestimmt, wie lange die Zusammenarbeit geht“, sagt Lutz Gebser, Vorstand des Verbandes unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland (VUV). „Bei Banken kommt es immer wieder vor, dass der Berater befördert wird oder zu einem anderen Institut wechselt.“ Der Meinung ist auch Alexander Hartl, Vorstand ▶

bei Phoenix Trust: „Einem Berater seine finanzielle Situation offen zu legen, ist sehr sensibel, das sollte nicht jedes Jahr der Fall sein, weil ein Mitarbeiter zur Konkurrenz gegangen ist“, so Hartl.

Für eine Bank spricht dagegen die Größe des Hauses mit mehreren Filialen und eigenem Research. „Die Strategie, in der Beratung auch Ideen unseres weltweiten Analystennetzwerkes zu nutzen – etwa für den asiatischen Raum – bringt auch dem Kunden Vorteile“, sagt Schmidt von Delbrück Bethmann Maffei.

Gespräch. Sind mehrere Kandidaten ausgewählt, sollten Kunden die Verwalter besuchen: Zu Beginn der Geschäftsbeziehung steht ein intensives Gespräch, um Risikobereitschaft und Ertragsersparnis festzuhalten. „Es ist ratsam, dass Kunden genau abstecken, was ein Depot einbüßen darf“, erklärt Zschaber.

Anschließend erstellt der Verwalter ein individuelles Anlagekonzept. „Wichtig ist, dass Kunden die Kompetenz des Ver-

walters prüfen“, sagt Schmidt. „Versteht der Betreuer die genauen Bedürfnisse und kann er sie in eine Anlagestrategie umsetzen?“ VUV-Vorstand Gebser rät zu mehreren Treffen: „Besser ist, wenn Kunden drei oder vier Gespräche führen und sich erst dann für den Verwalter entscheiden, mit dem die Chemie stimmt.“

Wichtig sind auch die Fragen nach der Anzahl der Kunden, die ein Berater betreut, sowie seiner Vita im Geldgeschäft. „Nach der Ausbildung mindestens zehn Jahre aktive Erfahrung an der Börse sind ein Muss für einen guten Verwalter“, sagt Zschaber.

„Sobald sich ein Berater um mehr als 100 Anleger kümmern muss, wie bei Großbanken üblich, bleibt kaum Zeit für ein individuelles Mandat“, sagt Marc Overwien, Geschäftsführer der WSH Deutsche Vermögenscontrolling. Die Düsseldorfer Gesellschaft analysiert für Kunden die Performance der Experten. „Der Vermögensverwalter muss seinen Kunden und dessen Umfeld kennen, um ihn optimal beraten zu können. Vernünftig sind 50 bis 70 Kunden pro Berater“, so Michael Schramm, Mitglied der Geschäftsleitung der Berenberg Bank.

Handeln. In aller Regel liegen die Gebühren, die ein Verwalter berechnet, zwischen 0,5 und 2 Prozent des verwalteten Kapitals pro Jahr. Grundsätzlich gilt: Je größer das Vermögen, desto geringer ist die Gebühr. Und: Handeln ist möglich. Häufig haben Kunden die Wahl zwischen zwei Modellen. Neben der Fixgebühr

setzt sich am Markt derzeit die All-In-Fee durch, die zumeist auch sämtliche Kosten der Verwaltung enthält.

Allerdings können noch Transaktionsgebühren, Fremdspesen und Steuern hinzu kommen. „Wichtig ist, dass Fondsanteile ohne Ausgabeaufschlag gekauft werden“, sagt Zschaber. „Dann entsteht auch kein Interessenkonflikt, weil eine Bank an Umschichtungen verdient.“

Aus der Mode kommen dagegen erfolgsabhängige Gebühren. „Hierbei sollten Kunden darauf achten, dass eine High-Water-Mark vereinbart wird“, erklärt VUV-Vorstand Gebser. „Bei etwai-



Berenberg-Zentrale. Die Hamburger Privatbank wurde bereits im Jahr 1590 gegründet.

Sichere Wahl

Neben dem Service spielt für Kunden die Vertraulichkeit die größte Rolle bei der Auswahl eines Verwalters, so das Ergebnis einer Umfrage von IBM unter vermögenden Privatanlegern. Als eher unwichtig gelten Kriterien wie die Familiengeschichte.

Wonach Kunden ihre Vermögensverwalter aussuchen, Kriterien in Prozent



Mehrfachnennungen möglich. Quelle: IBM.

gen Verlusten müssen diese zuerst aufgeholt werden, bevor der Verwalter an neuen Gewinnen partizipiert.“

Ein aus Kundensicht sehr attraktives Gebührenmodell bietet Delbrück Bethmann Maffei. Die Privatbank gibt Kunden der Vermögensverwaltung eine Honorar-zurück-Garantie: Wer mindestens 500 000 Euro bei dem Institut verwalten lässt, kann das Honorar ganz oder teilweise zurückfordern, wenn die Erwartungen nicht erfüllt wurden.

„Wie sehr muss ein Verwalter nach neuen Kunden suchen, wenn er solche Garantien gibt“, mutmaßt ein Münchner Konkurrent. Delbrück-Bethmann-Maffei-Vorstand Schmidt hält dagegen: „Wir stellen mit diesem Versprechen sicher, dass unsere Kunden nur jene Leistungen bezahlen müssen, die sie für gut befinden. Die Bank erhält zudem einen Indikator für die Qualität ihrer Dienstleistungen.“

Trickereien. Dennoch sollten Kunden die Gebühren nicht überbewerten. „Im Vergleich zum Gesamtergebnis machen sie häufig nur einen kleinen Teil aus“, sagt Verwalterkontrollleur Overwien. Zudem gibt es für die Institute

Möglichkeiten, Zusatzeinnahmen zu generieren: Beispielsweise durch das so genannte Churning, bei dem das Depot häufig umgeschichtet wird, um von den anfallenden Gebühren zu profitieren.

Eine weitere Möglichkeit, Einnahmen zu schinden, sind Provisionsabsprachen zwischen Verwalter und Depotbank. Der Berater bekommt in diesem Fall Rückvergütungen, so genannte Kick-backs, wenn er an seine Kunden bestimmte Produkte der Depotbank verkauft. Das Institut teilt sich dann die vereinnahmten Gebühren mit dem Verwalter.

Noch einfacher, Gebühren abzubauen, ist es für Banken, wenn Anleger bei der eigenen Vermögensverwaltung Kunde sind. „Ein beliebtes Spiel ist, immer wieder Zertifikate während der Zeichnungsfrist zu ordern. Dann kassiert die Bank jedes Mal den Ausgabeaufschlag, der bis zu drei Prozent beträgt“, sagt ein Verwalter. Auch Overwien kennt solche Fälle: „Insbesondere Großbanken betrei-

ben das Geschäft zunehmend als Produktverkäufer anstatt dem Kunden als neutrale Berater zur Seite zu stehen.“

Performance. Wollten die Verwalter ihre Kunden in der letzten großen Börsenhausse noch reich machen, gilt jetzt zumeist der Werterhalt als vereinbarte Richtgröße. Ziel der Verwalter ist dann, an einer positiven Performance der Börse teilzuhaben und bei einem Minus am Aktienmarkt zumindest kein Geld zu verlieren. „Das ist schwierig genug, wenn die Märkte gegen einen schwimmen“, sagt Eric Syz, Partner der Schweizer Banque Syz & Co.

In Sachen Performance kann ein Blick auf bislang erwirtschaftete Ergebnisse bei vergleichbaren Kunden lohnen. Allerdings sollten sich Anleger davon nicht zu viel versprechen: „Während es in den USA klare Regularien gibt, dass eine geprüfte Durchschnittsperformance ausgewiesen werden muss, gibt es etwas Vergleichbares in Deutschland nicht“,

sagt Overwien. „Die Bank kann im Prinzip ein beliebiges Depot auswählen.“

Dennoch können Kunden Vergleiche anstellen: „Managt der Verwalter beispielsweise einen Fonds, können sich Anleger anhand dessen Wertentwicklung anschauen, wie der Berater in den vergangenen Jahren abschnitt“, rät Hartl. Legt das Institut dagegen ein Einzeldepot als Beweis für seine Leistungsstärke vor, empfiehlt Urban eine ganz einfache Strategie: „Ausreißer kann es immer geben – Anleger sollten die Performance des besten und des schlechtesten Wertes streichen und dann erst vergleichen.“

Ist der Experte ausgewählt, kann die Zusammenarbeit zwischen Vermögensverwalter und Kunde beginnen. Dies führt sicherlich auch zu dem einen oder anderen neuen Millionär. Allerdings nicht binnen drei Jahren bei einem Startkapital von 80 000 Euro. □

Jochen Mörsch

Auswahlkriterien: So finden Anleger den passenden Verwalter

Wer sein Kapital in professionelle Hände geben möchte, darf nicht übereilt handeln: Investoren sollten sich ausreichend Zeit für Gespräche mit mehreren Verwaltern nehmen.

→ **Vertrauen.** Entscheidend ist die Beratung: Der Verwalter sollte die Lebenssituation und Risikoneigung des Kunden genau erfassen, um eine individuelle Strategie entwickeln zu können. Optimal ist, wenn der Verwalter ein Allrounder ist, der sich außer mit Aktien und Renten auch mit Rohstoffen und Alternativen Investments auskennt. Wichtig ist, dass ein Berater nicht zu viele Kunden betreut. Akzeptabel ist ein Wert um die 60. Da einige Berater bei der Kundenzahl flunkern, sollten Anleger 10 bis 20 Prozent hinzurechnen.

Rat: Unterschreiben Sie nicht beim erstbesten Verwalter, sondern führen Sie mit mehreren Experten Gespräche. So bekommen Sie ein Gespür.

→ **Gebühren.** Die meisten Verwalter berechnen eine fixe Gebühr, die zwischen 0,5 und 2 Prozent des Vermögens pro Jahr beträgt. Hinzu können Transaktionsgebühren kommen, die pauschal oder pro Geschäft anfallen.

Teils berechnen die Verwalter ihre Provision auch erfolgsabhängig – als Prozentsatz der erwirtschafteten Wertsteigerung des Depots – oder wenn ein Vergleichsindex übertroffen wurde. Im Schnitt lie-

gen die variablen Gebühren bei zehn Prozent der Zugewinne eines Depots.

Rat: Bevorzugen Sie ein Gebührenmodell, in dem alle Kosten enthalten sind. Fondsanteile sollten ohne Ausgabeaufschläge gekauft, Rückvergütungen von Banken (Kick-backs) an den Kunden ausgeschüttet werden.

Achten Sie bei erfolgsabhängigen Gebühren auf die High-Water-Mark: Wenn Verluste eingefahren werden, muss der Verwalter diese zuerst aufholen, bevor er für Gewinne Provisionen berechnen darf.

→ **Performance.** In der Vermögensverwaltung sollte der Kapitalerhalt im Vordergrund stehen – mit einer angemessenen Verzinsung. Die kann sich an Messlatten wie dem Interbankensatz orientieren: etwa Euribor plus drei Prozent.

Rat: Halten Sie möglichst viel im Vertrag fest: Anlageziele, Steuerung von Risiken im Depot und die Häufigkeit schriftlicher Berichterstattung.

→ **Adressen.** Unabhängige Vermögensverwalter finden Anleger etwa unter www.vuv.de.

Der Capital-Contest der Profis gibt Einblicke in die Arbeit von 40 Experten: www.capital.de.



Marc Overwien. Der WSH-Geschäftsführer analysiert die Performance von Vermögensverwaltern.