

extra

UNABHÄNGIGE VERMÖGENSVERWALTER



Aus der Suche nach dem passenden Verwalter

Die Verwaltung des privaten Vermögens ist Vertrauenssache. Der Wahl des geeigneten Finanzberaters kommt daher besondere Bedeutung zu. **Seite E 2**



Eine Frage der Strategie – Vermögensverwalter-Fonds

Sie schneiden oft besser ab als die Großen: kleine, flexible Fonds von Vermögensverwaltern. Einige haben sich damit einen Namen gemacht. **Seite E 7**



Die Zukunft ist weiblich – Beraterinnen sind gefragt

Weibliche Vermögensverwalter sind selten. Aber mit dem Anteil reicher Anlegerinnen wächst der Wunsch nach einer Beraterin. **Seite E 8**

Eine Frage des Vertrauens

In Deutschland spielen Unabhängige Vermögensverwalter gemessen an ihrem Marktanteil noch eine untergeordnete Rolle. Doch das könnte sich bald ändern. Das Privatbankhaus Hauck & Aufhäuser erwartet sogar eine Gründerwelle.

Im Nachbarland in der Schweiz sind sie eine feste Größe, in den USA seit Jahrzehnten etabliert (Marktanteil: 30 Prozent). Nur hierzulande spielen die Unabhängigen Vermögensverwalter eine Nebenrolle – bislang „Der Marktanteil der Unabhängigen Vermögensverwalter liegt in Deutschland bei vier bis fünf Prozent. Rein statistisch zeigt sich hier ein Nachholbedarf“, konstatiert Eberhard Heck. Mehr noch: „Schon seit 1995 steigt die Zahl der Vermögensverwalter in Deutschland. Die Krise und die damit verbundenen Verschärfungen der gesetzlichen Auflagen führen dazu, dass es

Derzeit gibt es 300 unabhängige Vermögensverwalter

bei uns gesucht haben, heute sind vor allem Fondsmanager aus namhaften Häusern und sogar Vorstände von Volksbanken hinzugekommen, die sich selbstständig machen wollen – eine Klientel, die wir bislang nicht im Fokus hatten.“

Eberhard Heck sieht den Vertrauensschwund der Bankkunden als weiteren Grund für das Wachstum. „Allerdings tun sich deutsche Bankkunden schwer, etwas zu verändern. Selbst wenn die Unzufriedenheit groß ist, dauert es, bis ein Kunde die Bankbeziehung wechselt. Aber: Wenn die derzeitige Entwicklung anhält, gehen den Anlegern viele gute Berater in den Banken verloren.“ Noch ein anderer Aspekt spielt den Vermögensverwaltern nach Ansicht von Michael Gillessen in die Hände: „Die höheren bürokratischen Hürden wie das seit Jahresbeginn geltende Beratungsprotokoll bereiten manchen Banken Schwierigkeiten.“

Die Privatbankiers mit Sitz in Frankfurt und München ihrerseits sind auf diese Situation bestens vorbereitet. Als eine der ersten Banken überhaupt haben sie die Bedeutung des Sektors erkannt. „Im Forum VuV, dem Unterstützerverein für den Verband unabhängiger Vermögensverwalter, sind wir Gründungsmitglied Nummer eins“, schmunzelt Heck, der in Personalunion Vorstandsvorsitzender dieses Vereins ist. Hauck & Aufhäuser setzt zu-

gründet wurde, startete er mit gerade einmal sieben Mitgliedern. „Es gibt viele gestandene Bankberater, die keine Lust mehr haben, nur bankeigene Produkte zu verkaufen“, erläutert Eberhard Heck die Hintergründe für den Wunsch vieler Finanzprofis, sich als Vermögensverwalter selbstständig zu machen. Eine Entwicklung, die zunehmend an Breite gewinnt, wie Michael Gillessen (Leiter der Region Nord-West im Kerngeschäftsfeld Unabhängige Vermögensverwalter von Hauck & Aufhäuser) beobachtet: „Früher waren es ausschließlich Wealth-Management-Berater, die in der Gründungsphase Unterstützung bei uns gesucht haben, heute sind vor allem Fondsmanager aus namhaften Häusern und sogar Vorstände von Volksbanken hinzugekommen, die sich selbstständig machen wollen – eine Klientel, die wir bislang nicht im Fokus hatten.“

ern und sogar Vorstände von Volksbanken hinzugekommen, die sich selbstständig machen wollen – eine Klientel, die wir bislang nicht im Fokus hatten.“

Die Privatbankiers mit Sitz in Frankfurt und München ihrerseits sind auf diese Situation bestens vorbereitet. Als eine der ersten Banken überhaupt haben sie die Bedeutung des Sektors erkannt. „Im Forum VuV, dem Unterstützerverein für den Verband unabhängiger Vermögensverwalter, sind wir Gründungsmitglied Nummer eins“, schmunzelt Heck, der in Personalunion Vorstandsvorsitzender dieses Vereins ist. Hauck & Aufhäuser setzt zu-



Zuverlässigkeit zahlt sich aus: Gute Vermögensberatung funktioniert wie das Uhrwerk einer wertvollen Armbanduhr. FOTO: ACTION PRESS

dem im Kerngeschäftsfeld Unabhängige Vermögensverwalter auf eine beeindruckende Bandbreite von Services – ob Hilfestellung bei der Unternehmensgründung, Abgabe des Linenzierungsantrags bei der BaFin, Einrichtung von Konten und Depots bis hin zu eigenen Private-Label-Fonds für Vermögensverwalter: „Vermögensverwalter können sich auf ihre Kernkompetenz, die intensive Betreuung der Kunden, konzentrieren. Alle anderen Dienstleistungen können über uns und unsere Partner extern hinzugenommen werden“, erläutert Michael Gillessen.

Sogar das Thema Unternehmensnachfolge haben die Privatbankiers (gegründet 1796) für ihre besondere Klientel im Portfolio. Für Hauck & Aufhäuser hat sich die frühe Orientierung auf Vermögensverwalter – die übrigens von den übrigen Geschäftsfeldern streng getrennt sind – ausgezahlt. „Wir sind heute die führende unabhängige Privatbank für Vermögensverwalter“, bekräftigt Eberhard Heck und verweist auf über 130 Vermögensverwalter mit einem Volumen von 9,5 Milliarden Euro, die zum Kundenstamm

der Bank gehören. Anleger profitieren direkt von der durch solche Dienstleistungen und Backoffice-Services gewonnenen Leistungskraft vieler Unabhängiger Vermögensverwalter. Das wurde auch beim RP-Finanzforum „Unabhängige Vermögensverwalter“ deutlich, zu dem unsere Zeitung erstmals Finanzprofis aus ganz Deutschland eingeladen hat (siehe ab Seite E4).

„Wir messen unseren Erfolg nicht an irgendwelchen Börsenindizes“, sagt Stefan Mayerhofer von der PEH Vermögensmanagement GmbH. „Wenn es die Situation erfordert, wird die Aktienquote schon mal auf null Prozent heruntergefahren. Unter dem Strich muss für unsere Kunden ein positiver Ertrag stehen“, sagt Mayerhofer. Das „Total Return“-Konzept hat in den vergangenen Jahren immer mehr vermögende Anleger überzeugt, ihr Kapital professionell verwal-

KRISENFEST

Im Krisenjahr 2008 konnten die Unabhängigen Vermögensverwalter ihrem Ruf gerecht werden. Das betreute Vermögen der damals noch 180 VuV-Mitglieder betrug Anfang 2009 rund 40 Milliarden Euro – unter dem Strich bedeutete das für die Kunden in Deutschland eine schwarze Null in einem Jahr, in dem weltweit geschätzte 50 Billionen US-Dollar Vermögen vernichtet wurden.

ten zu lassen. Die Profitabilität ist allerdings nicht nur für die Kunden eine Frage, sondern hat auch für die Verwalter durch gesetzliche Änderungen beim Anlegerschutz eine neue Bedeutung gewonnen. Hintergrund: Für jedes Beratungsgespräch muss ein ausführliches Protokoll angefertigt werden, in dem begründet wird, warum eine bestimmte Empfehlung ausgesprochen wurde. „Das ist zeitaufwändig und von vielen Anlegern auch gar nicht gewollt“, sagt Tobias Pfab von Dr. Kohlhasse Vermögensverwaltungsgesellschaft

mbH. „Deshalb konzentrieren wir uns auf unsere Stärke: Wir führen zu Beginn ein ausführliches Gespräch mit unseren Kunden und klären ab, was genau sie wünschen. Ab diesem Zeitpunkt nehmen wir den Begriff Vermögensverwaltung wörtlich: Der Kunde muss sich um nichts mehr kümmern – außer uns zu vertrauen.“

MATTHIAS VON ARNIM / JOSÉ MACIAS



Michael Gillessen

Was ist was? Verwaltung und Anlageberatung

Wer als Anleger Beratung sucht, für den bieten sich zwei Formen der professionellen Unterstützung an: die Finanz-, Anlage- und Vermögensberatung und die Vermögensverwaltung. Dabei definiert sich die Anlageberatung als Abgabe von Anlage- und Investitionsempfehlungen, die sich auf eine Prüfung der persönlichen Umstände des Kunden stützen. Sie soll dem Kapitalanleger eine Informations- und Entscheidungshilfe geben, damit dieser sein Vermögen auf verschiedene Anlageklassen verteilen kann.

Handelt es sich um eine unabhängige Beratung, ist dafür ein Honorar zu entrichten, das sich etwa am Zeitaufwand orientiert. Typischer ist allerdings die klassische Bankberatung, bei der sich die Vertragspartner zu einem unverbindlichen Gespräch treffen. Hier versucht der „Berater“ den Kunden meist vom Kauf eines oder mehrerer Finanzprodukte zu überzeugen. Unabhängig von der Bezeichnung und der konkreten Ausgestaltung trifft der Anleger seine Entscheidung eigenverantwortlich und setzt diese selbstständig um. Nimmt er dabei die Hilfe des Bankmitarbeiters in Anspruch, agiert dieser auf direkte Weisung des Kunden.

Depotvollmacht

Die Aufgaben eines Vermögensverwalters gehen deutlich weiter. Mit Abschluss eines Vertrags erteilt der Kunde dem Verwalter nämlich eine Depotvollmacht, die es ihm ohne weitere Rücksprache ermöglicht, im Namen seines Klienten Wertpapiertransaktionen vorzunehmen. Gleichzeitig obliegt ihm damit die Überwachung des Kundenvermögens. Aufgrund der direkten Zugriffsmöglichkeit auf das betreute Vermögen sowie der deutlich höheren Verantwortung fallen die rechtlichen Voraussetzungen, die zur Erbringung dieser Dienstleistung erforderlich sind, höher als bei der reinen Anlageberatung aus. Angeboten wird die Vermögensverwaltung sowohl von Banken, als auch von unabhängigen Finanzportfolioverwaltern. Letztere verwalten das Kundenvermögen in der Regel nach eigener Überzeugung und frei von Einflüssen Dritter. Sie orientieren sich an den Interessen ihrer Kunden – weil ihr Erfolg davon abhängt. MARTIN AHLERS

Gute Beratung verdient gutes Geld

„Was nichts kostet, ist auch nichts wert“, wie es im Volksmund heißt. Dies gilt für die meisten Dienstleistungen, die etwas taugen und damit auch für die unabhängige Vermögensverwaltung. Jeder Geschäftsmann muss schließlich seine Kosten decken – möchte Gewinn machen. Standardgemäß kann die Vergütung Unabhängiger Vermögensverwalter aus zwei Komponenten bestehen.

An erster Stelle steht dabei ein fixer Anteil, der sich laut Angaben des Verbands unabhängiger Vermögensverwalter (VuV) in der Regel auf jährlich 0,5 bis 1,2 Prozent der Anlage-summe beläuft. Maßgeblich für den jeweiligen Satz sind dabei jeweils der zu erbringende Arbeitsaufwand, der sich insbesondere am Anspruch des Klienten orientiert, und

die Größe des Depots. Keinesfalls sollte der entsprechende Satz allerdings 1,5 Prozent des verwalteten Kapitals überschreiten, heißt es beim VuV.

Neben dem Fixum wird bisweilen auch ein erfolgsabhängiges Honorar vereinbart, das sich am Nettowachstum der Anlage-summe orientiert. Dabei ist es selbstverständlich, dass Erfolgsprämien erst dann fällig werden, wenn etwaige Verluste der Vergangenheit zuvor wieder ausgeglichen worden sind (so genanntes High-Water-Mark-Prinzip). Vermögensverwalter Thomas Hünicke gibt allerdings zu bedenken, dass hohe Erfolgsprämien die Risikobereitschaft des Finanzportfolioverwalters er-

höhen, weshalb er entsprechende Vereinbarungen nur in Ausnahmefällen vorschlägt. „Ein erfolgsabhängiges Honorar muss schon zu dem einzelnen Kunden passen.“

Sämtliche Gebühren und Kosten Dritter, die dem Kunden weiterbelastet werden, sind transparent darzustellen. Gleiches gilt auch für so genannte Kick-Back-Zahlungen, also Sondervergütungen der Banken und Kapitalanlagegesellschaften an den Vermögensverwalter. Deutlich seriöser ist es allerdings, dass sich der Finanzportfolioverwalter dazu verpflichtet, sämtliche Prämien und Vergünstigungen unmittelbar an den Kunden weiterzuleiten.

Gebühren und Kosten sind transparent darzustellen



Aus ganz Deutschland kamen Vermögensverwalter und Finanzexperten zum RP-Finanzforum Unabhängige Vermögensverwalter nach Essen. Nach der dreistündigen Diskussion stellten sie sich dem Fotografen. FOTO: ALOIS MÜLLER

Dies gilt selbstverständlich nicht nur für klar erkennbare und eindeutig nachvollziehbare Gebühren, wie etwa Bankprovisionen bei Fonds- und Aktientransaktionen, sondern auch für solche, die nicht offensichtlich zu Tage treten. Hierbei kann es sich um Margen bei Währungstransaktionen oder Festgeld handeln, wie Jürgen Flaskamp von Grossbötzl, Schmitz und Partner sagt: „Aufgrund der Höhe des insgesamt verwalteten Vermögens könnten geschickte verhandelnde Verwalter die externen Kosten ihrer Kunden meist um bis zu 70 oder sogar 80 Prozent reduzieren. Trotz der anfallenden Verwaltungsgebühren kommt es damit in vielen Fällen zu keiner Mehrbelastung des Anlegers.“

MARTIN AHLERS

Klein und flexibel: Vermögensverwalter-Fonds

(ahl) Immer mehr unabhängige Vermögensverwalter bilden ihre Strategien, die sie für große Depots umsetzen, auch in Fonds ab. Diese Sondervermögen können mit kleinen Beträgen auch von Anlegern erworben werden, die nicht Kunde des Vermögensverwalters sind. Ihren Vorteil gegenüber klassischen Publikumsfonds sieht Andreas Stahmeyer von der Collegium Vermögensverwaltungs AG aus Osnabrück darin, dass das Anlagerisiko durch die consequente Verringerung der Investitionsquote erheblich reduziert werden kann. Die Fonds könnten flexibler agieren. Gegenüber einer individuellen Depotverwaltung liegt ihr Vorteil insbesondere darin, dass bei Umschichtungen innerhalb des Fonds keine Abgeltungssteuer fällig wird. Realisierte Gewinne können somit in vollem Umfang reinvestiert werden und unterliegen erst bei einem Verkauf der Fondsanteile der Steuerpflicht.

extra

Unabhängige Vermögensverwalter

Verlag: Rheinische Post Verlagsgesellschaft mbH, Zülpi-cher Straße 10, 40196 Düsseldorf

Druck: Rheinisch-Bergische Druckerei GmbH & Co. KG, Zülpi-cher Straße 10, 40196 Düsseldorf

Anzeigen: Michael Kowalle und Marc Arne Schümann (verantwortlich); Kontakt: Stefan Rixecker, 0211 505-2445

Redaktion: Rheinland Presse Service GmbH, Emanuel-Leutze-Straße 17, 40547 Düsseldorf, José Macias (verantwortlich), Dr. Christian Sonntag
Mitarbeit: Dr. Martin Ahlers, Matthias von Arnim, Jürgen Grosche, Andrea Wildberger, Dirk Wohleb
Kontakt: 0211 528018-0, redaktion@rheinland-presse.de

Wer sucht, der findet

Vermögensverwaltung ist Vertrauenssache. Besondere Sorgfalt ist deshalb auf die Wahl des geeigneten Finanzportfolioverwalters zu verwenden.

Verglichen mit anderen Ländern ist die unabhängige Vermögensverwaltung hierzulande wenig verbreitet. Mangels entsprechender Empfehlungen von Freunden, Verwandten oder Arbeitskollegen ist es für interessierte Anleger deshalb gar nicht so einfach, einen Finanzportfolioverwalter zu finden, der den persönlichen Bedürfnissen gerecht wird.

Einen sinnvollen Ausgangspunkt für die Suche stellt nach Einschätzung von Manfred Stock, Geschäftsführer der Osnabrücker KHP Vermögensverwaltungsgesellschaft, die Internetpräsenz des Verbands unabhängiger Vermögensverwalter (www.vuv.de) dar. Unter dem Menüpunkt „Mitglieder“ lässt sich hier nach unabhängigen Finanzportfolioverwaltern in der näheren Umgebung suchen. Neben den Kontaktdaten sind häufig auch das Gründungsjahr, die Mitarbeiterzahl und das Mindestanlagevolumen sowie Informationen zu den Anlagenschwerpunkten, einer möglichen Spezialisierung und der Höhe des Honorars angegeben, so dass sich eine Vorauswahl treffen lässt.

Auf dieser Grundlage sollte dann mit verschiedenen Vermögensverwaltungen Kontakt aufgenommen werden. Dabei kann es keineswegs schaden,



Genau hinschauen sollten Anleger bei der Auswahl ihres Vermögensverwalters.

FOTO: ISTOCKPHOTO

sich mit drei oder vier Anbietern unverbindlich zu treffen. Schließlich geht es im Idealfall um die Initiierung einer langjährigen Geschäftsbeziehung, bei der der Kunde dem Dienstleister umfangreiche Befugnisse bei der Verwaltung seines Vermögens einräumt.

In einem ausführlichen Informationsgespräch sollte sich der interessierte Kunde dann die Vorgehensweise und die Strategie des Finanzport-

folioverwalters darlegen lassen, wie Michael Stegmüller von der Mannheimer Performance IMC Vermögensverwaltung erläutert. Abzuklären ist in diesem Zusammenhang unter anderem, ob der Anlagestil mit den eigenen Vorstellungen übereinstimmt, wie der Vermögensverwalter in der Vergangenheit gearbeitet hat und welche Performance er für seine Kunden erzielte. „Besonderes Augenmerk muss

hierbei auf der Betrachtung der Verlustphasen liegen“, so der Experte weiter. Ein erfolgreicher Vermögensverwalter wird grundsätzlich dazu bereit sein, potentiellen Neukunden die historische Wertentwicklung der von ihm verfolgten Strategien offen zu legen. Um jederzeit eine durchgängige und verlässliche Erreichbarkeit gewährleisten zu können, sollte der Vermögensverwalter zudem über einen gewissen

Personalstamm verfügen, wie Stock ergänzt. „Wünschenswert sind hier mindestens zwei, besser drei erfahrene Berater sowie eine entsprechende Anzahl von Assistenzkräften, die für das Unternehmen tätig sind.“

Wichtig ist nach Ansicht von Stock darüber hinaus, dass Gebühren und Kosten transparent dargelegt werden und sich der Verwalter gemäß der gesetzlichen Rahmenbedin-

KONTAKT

Nach Aufnahme der Verwaltungstätigkeit erhält der Kunde regelmäßig ein umfassendes **Reporting** über die vorgenommenen **Transaktionen**, die angefallenen **Gebühren** und die vereinnahmten **Entgelte**. Mindestens einmal jährlich sollten die Anlagerichtlinien besprochen werden.

gungen (MiFID) dazu verpflichtet, etwaige Kick-Back-Zahlungen oder Sondervergütungen dem Kunden gegenüber auszuweisen. „Nur dann kann der Anleger nämlich tatsächlich sicher sein, dass die Vermögensverwaltung ausschließlich in seinem Interesse erfolgt und die Wahl der Produkte nicht durch mögliche Vertriebsprovisionen beeinflusst wird.“

Ist die Entscheidung gefallen, sollte zwischen Vermögensverwalter und Klient ein schriftlicher Vertrag geschlossen werden, in dem die individuellen Anlageziele und Wünsche sowie die Risikobereitschaft des Kunden, aber auch die Aufgaben und Pflichten des Beraters nebst den Regelungen der Honorargestaltung festgehalten werden.

MARTIN AHLERS

Vom Know-how der Profis profitieren

Aktien kaufen, Schlaftablette nehmen, Gewinne kassieren. Die alte Weisheit von Börsenguru André Kostolany hat längst ausgedient. Häufig erschweren starke Trendwechsel den Erfolg von langfristigen Investments. Wer an der Börse Erfolg haben will, muss aktiv handeln und die Aktienquote je nach Marktlage variieren. Ein Ansatz, den viele erfahrene Vermögensverwalter verfolgen. Ihre Strategien schneiden gerade in Krisensituationen oft gut ab. Das Manko: Meist ist ein hoher Anlagebetrag nötig, um die Dienste der Profis

in Anspruch nehmen zu können. Doch mittlerweile bilden immer mehr professionelle Vermögensverwalter ihre Strategie in Publikumsfonds ab. Der Einstieg ist mit kleinen Summen möglich.

Zuflüsse in Krisenzeiten

Das Interesse an vermögensverwaltenden Fonds wächst stark. Marktführer in Deutschland ist die Fondsgesellschaft Universal Investment: „Die Zahl der in unserem Haus von externen Profis gemanagten Produkte ist seit

2004 von 100 auf mittlerweile 300 gestiegen“, sagt Andreas Gessinger, stellvertretender Leiter Retail Relationship Manager. Das verwaltete Volumen hat sich in fünf Jahren auf zwölf Milliarden Euro fast vervierfacht. Allein im Krisenjahr 2009 verzeichnete das Investmenthaus mit Sitz in Frankfurt einen Nettomittelzufluss von drei Milliarden Euro. Mittlerweile bieten 140 Vermögensverwalter Produkte bei Universal Investment an. Das Who is Who der Branche ist vertreten. „Wir liefern die Plattform, die Vermögensverwalter ihr

Know-how“, bringt Gessinger das Erfolgsrezept auf den Punkt.

Bevor diese mit einem eigenen Fonds an den Start gehen kann, checkt Universal Investment die Interessenten auf Herz und Nieren. Viele unabhängige Vermögensverwalter scheuen die hohen Kosten und den immensen Aufwand für die Gründung einer eigenen Fondsgesellschaft. Sie konzentrieren sich auf das, was sie am besten können: Portfolios aktiv managen. Privatanleger können auf der anderen Seite vom Know-how er-

fahrener Profis im sicheren Fondsmantel profitieren. Denn im Schnitt verfügen die Experten über 22 Jahre Berufserfahrung, weit mehr als im Branchenschnitt üblich. „Die Manager dieser Produkte zeichnen sich durch ein hohes Maß an Unabhängigkeit aus“, erklärt Gessinger. Denn während bei großen Gesellschaften die Portfoliolenker nur wenig Freiheit besitzen, ist ein individueller Investmentstil oft das Markenzeichen von Vermögensverwaltern. Die Erfolgsbilanz ist beeindruckend: Ein überdurchschnittlich gro-

ßer Anteil der Fonds besitzt ein gutes Rating. Das Spektrum reicht vom klassischen Mischfonds, bei dem der Anteil von Aktien und Anleihen je nach Marktlage flexibel gesteuert wird, über Absolute-Return-Fonds bis hin zum reinen Derivatefonds. Der Trend wird anhalten: „Viele Privatanleger und auch Großanleger wie Unternehmen, Stiftungen oder Pensionskassen suchen nach Fondskonzepten, die mit unabhängigen Anlagestrategien einen Mehrwert versprechen“, so Gessinger.

DIRK WOHLER

Zeichnen Sie bis zum 27. April 2010

Produktinformation

Steigender Zins, steigender Kupon

Floater Anleihe mit Mindestkupon von 2,20% p.a. und Maximalkupon von 5,00% p.a.

Weltweit haben die Zentralbanken ihre Zinsen gesenkt. Das hat zu einem drastischen Rückgang der Renditen bei Anleihen geführt. Anleger, die trotzdem nicht auf eine attraktive Verzinsung verzichten und gleichzeitig ihr Verlustrisiko erheblich begrenzen möchten, haben mit unserer Floater Anleihe ein passendes Produkt. Die Floater Anleihe 03/2010 bietet Anlegern einen Mindestkupon von 2,20 Prozent p.a., und wenn der kurzfristige Zins (3-Monats-EURIBOR) dieses Niveau übersteigt, eine volle Partizipation bis zu 5,00 Prozent p.a. Für zusätzliche Sicherheit sorgt der Kapitalschutzmechanismus – bei Fälligkeit im Oktober 2013 erhalten die Anleger den Nominalbetrag in Höhe von 100 Euro voll zurück.

Die Floater Anleihe 03/2010	
Emittentin	RBS N.V. (S&P A+, Fitch AA-, Moody's A2)
Basiswert	3-Monats-EURIBOR
Kupon	Mind. 2,20% p.a. (Cap bei 5,00% p.a.)
WKN/ISIN	AA1 9BV/DE000AA19BV9
Fälligkeit	30. Oktober 2013
Emissionspreis	100%*
Emissionsdatum	30. April 2010

Stand: 8. April 2010; * zzgl. 1,50% Ausgabeaufschlag für den Vertriebspartner

➔ Chancen, Risiken und mehr zu unseren Produkten erfahren Sie hier:
Online unter www.rbs.de/markets oder per Telefon **+49 (0) 69 - 26 900 900**

RBS™

The Royal Bank of Scotland

Der allein verbindliche Prospekt ist bei der The Royal Bank of Scotland N.V. (RBS N.V.) Niederlassung Deutschland, Jungthofstr. 22, 60311 Frankfurt am Main, kostenfrei erhältlich. Kein Vertrieb an US-Personen. Die Rechte an den genannten Indizes sind zugunsten der jeweiligen Inhaber geschützt. The Royal Bank of Scotland plc handelt in bestimmten Jurisdiktionen als rechtsgeschäftlicher Vertreter der RBS N.V. © The Royal Bank of Scotland N.V. Alle Rechte vorbehalten.

Sie suchen einen Vermögensverwalter?

Wir helfen Ihnen bei der Auswahl und Beurteilung!

Wir kennen die echten Ergebnisse der Vermögensverwalter und helfen Ihnen bei der Entscheidung, den richtigen Verwalter zu finden – ehrlich, transparent und kostenorientiert.

Portfolio Consulting GmbH
Family Office Dienstleistungen
Hans-Thoma Straße 24
60596 Frankfurt
Telefon +49 69 91 50 83 0
Fax +49 69 91 50 83 28
info@portfolio-consulting.com

www.portfolio-consulting.com

AmpegaGerling.

Werte schaffen. Mit Investmentfonds.

Vermögensverwalter vertrauen auf uns.
Anleger auf unsere vermögensverwaltenden Fonds.

Mehr Infos über die AmpegaGerling Investmentfonds finden Sie unter:
www.ampegaGerling.de

Ein Unternehmen der Talanx

Unabhängigkeit ist Trumpf

Die unabhängige Vermögensverwaltung bietet verschiedene Vorzüge und richtet sich keineswegs nur an Millionäre.

Gerade in schwierigen Zeiten sind viele Anleger nicht zufrieden mit der Beratung durch ihre Banken. Zu oft landen hauseigene Produkte oder solche mit hohen Vertriebsprovisionen in den Depots der Kunden. Nicht selten orientieren sich die Anlageempfehlungen mehr an den Vertriebsvorgaben für den Berater als am Bedarf der Sparrer. Erhebliche Renditeeinbußen können die Folge sein. Oder noch schlimmer: Die Kapitalaufteilung wird den individuellen Bedürfnissen der Betroffenen nicht gerecht.

Andererseits stellt die eigenverantwortliche Verwaltung des Vermögens aufgrund der ständig zunehmenden Komplexität vieler Finanzprodukte sowie der steigenden Unsicherheiten an den Märkten auch keine echte Alternative dar. Immer mehr Anleger suchen deshalb nach einem Ausweg und landen bei einem unabhängigen Vermögensverwalter.

Während die herkömmliche Anlage- und Vermögensberatung darauf abzielt, dem Kapitalanleger eine Informati-

Vermögensverwalter haben langfristige Planungszeiträume

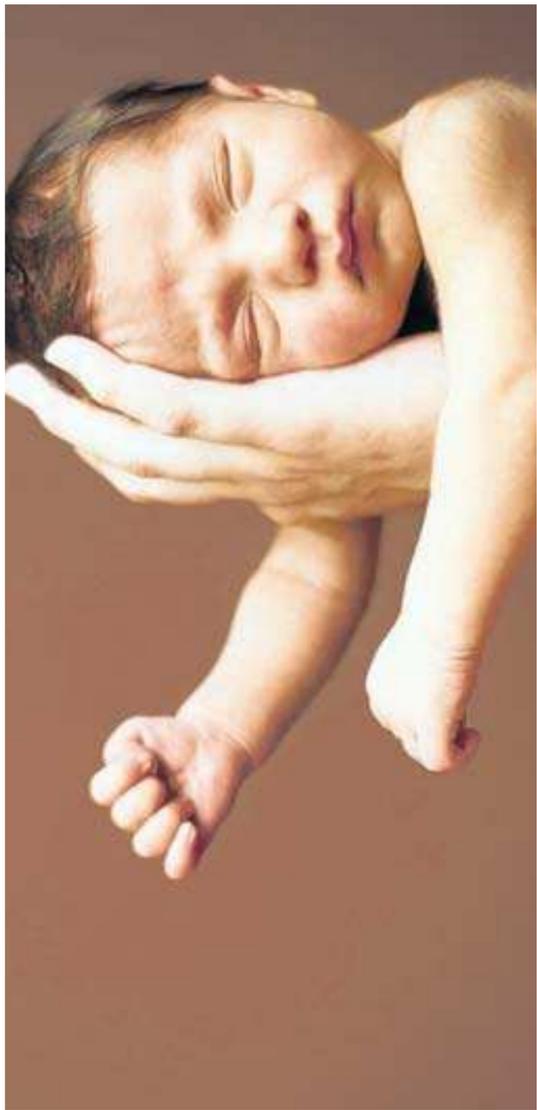
ons- und Entscheidungshilfe zu geben, dieser seine Transaktionen dann aber eigenverantwortlich tätigt, geht die Vermögensverwaltung weiter. Der Verwalter disponiert in selbstständiger Entscheidungsfreiheit über die Kapitalanlagen seiner Kunden. Dabei ist die Vollmacht allerdings insofern beschränkt, als er Guthaben oder Wertpapiere nicht auf andere Konten oder Depots übertragen kann, wie Günter T. Schlösser, Geschäftsführender Gesellschafter der Kölner portfolio concept und Vorstandschef des Verbands unabhängiger Vermögensverwalter (VuV), erläutert: „Entsprechend darf ein unabhängiger Vermögensverwalter auch keine Kundengelder annehmen.“

Aufgrund der hohen Verantwortung und der umfangreichen Dispositionsmöglichkeiten müssen Finanzportfoliomanager, wie Unabhängige Vermögensverwalter im Fachjargon auch genannt werden, verschiedene Qualifikationsmerkmale erfüllen. Neben der fachlichen Eignung und der persönlichen Zuverlässigkeit ist ein ausreichender Kapitalnachweis zu erbringen. Zudem muss eine mindestens dreijährige Tätigkeit als leitender Angestellter im Bereich der Anlageberatung oder Vermögensverwaltung nachgewiesen werden. Nur unter diesen Bedingungen erfolgt eine Zulassung durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), ohne die eine Tätigkeitsaufnahme als Finanzportfolioverwalter nicht zulässig ist. Während klassische Bankberater und Fondsmanager ihr Handeln nicht selten auf das Erreichen kurzfristiger Ziele ausrichten, orientieren sich Unabhängige Vermögensverwalter in der Regel an Planungszeiträumen, die zehn oder zwanzig Jahre betragen, sagt Schlösser. „Dabei ermöglicht die Eigentümerstruktur der meist inhabergeführten Vermögensverwaltungen sowie die geringe Fluktuation der Berater auch über lange Zeiträume den kontinuierlichen direkten Kontakt zum Kunden.“ Durch die Zusammenarbeit mit verschiedenen Depotbanken steht vielen Finanzportfolioverwaltern zudem ein deutlich breiteres Informationsangebot als dem beratenden Bankmitarbeiter zur Verfügung. „Davon abgesehen beraten wir ausschließlich den Anleger und sind nicht für Käufer und Verkäufer von Wertpapieren oder anderen Anlageprodukten gleichzeitig tätig, wie es bei Banken häufig der Fall ist“, erläutert Jürgen Flakamp von der Düsseldorfer Vermögensverwaltergesellschaft Grossbötzel, Schmitz und Partner.

„Aufgrund der meist fixen Verwaltungsvergütung arbeiten Finanzportfoliomanager in der Regel frei von Vertriebsinteressen. Ihre Motivation, häufige und unnötige Depotumschichtungen vorzunehmen, fällt damit relativ gering aus. Gleichzeitig ist die Angebotspalette oft größer als bei einer bankmäßigen Vermögensverwaltung. So werden zum Teil die Finanzierungsberatung und das Cashmanagement sowie die Vorsorgegestaltung und die Absicherung durch Versicherungen ange-

boten. Weitere denkbare Dienstleistungen sind die Nachfolge- und Nachlassplanung sowie die Regelung von Erbschaftsangelegenheiten. Steuer- und Rechtsberatung werden häufig über Netzwerkpartner angeboten. Anders, als immer wieder vermutet, ist kein Millionvermögen erforderlich, um in den Genuss einer unabhängigen Vermögensverwaltung zu kommen, erklärt der Düsseldorfer Vermögensverwalter Thomas Hünicke. „Oft beginnt die Verwaltung schon ab 100.000 Euro.“ Bei Beträgen unterhalb dieser Grenze werde von vielen Finanzportfolioverwaltern zumindest die auf den jeweiligen Kunden abgestimmte Investition in ausgewählte Fonds angeboten. Hünicke: „Auch interessierte Anleger mit kleinerem Vermögen kommen damit in den Genuss einer individuellen Betreuung, und zwar ohne die sonst üblichen Ausgabeaufschläge, die bei Aktienfonds durchaus bis zu fünf Prozent betragen können.“

„Aufgrund der hohen Verantwortung und der umfangreichen Dispositionsmöglichkeiten müssen Finanzportfoliomanager, wie Unabhängige Vermögensverwalter im Fachjargon auch genannt werden, verschiedene Qualifikationsmerkmale erfüllen. Neben der fachlichen Eignung und der persönlichen Zuverlässigkeit ist ein ausreichender Kapitalnachweis zu erbringen. Zudem muss eine mindestens dreijährige Tätigkeit als leitender Angestellter im Bereich der Anlageberatung oder Vermögensverwaltung nachgewiesen werden. Nur unter diesen Bedingungen erfolgt eine Zulassung durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), ohne die eine Tätigkeitsaufnahme als Finanzportfolioverwalter nicht zulässig ist. Während klassische Bankberater und Fondsmanager ihr Handeln nicht selten auf das Erreichen kurzfristiger Ziele ausrichten, orientieren sich Unabhängige Vermögensverwalter in der Regel an Planungszeiträumen, die zehn oder zwanzig Jahre betragen, sagt Schlösser. „Dabei ermöglicht die Eigentümerstruktur der meist inhabergeführten Vermögensverwaltungen sowie die geringe Fluktuation der Berater auch über lange Zeiträume den kontinuierlichen direkten Kontakt zum Kunden.“ Durch die Zusammenarbeit mit verschiedenen Depotbanken steht vielen Finanzportfolioverwaltern zudem ein deutlich breiteres Informationsangebot als dem beratenden Bankmitarbeiter zur Verfügung. „Davon abgesehen beraten wir ausschließlich den Anleger und sind nicht für Käufer und Verkäufer von Wertpapieren oder anderen Anlageprodukten gleichzeitig tätig, wie es bei Banken häufig der Fall ist“, erläutert Jürgen Flakamp von der Düsseldorfer Vermögensverwaltergesellschaft Grossbötzel, Schmitz und Partner.



Geborgen sollte sich im besten Falle auch der Anleger bei seinem Vermögensverwalter fühlen. FOTO: ISTOCKPHOTO

AUFWAND

So bequem es klingen mag, wird der Anleger auch bei der unabhängigen Vermögensverwaltung nicht vom ganzen Aufwand befreit. Im eigenen Interesse sollte man die Entscheidungen des beauftragten Dienstleisters regelmäßig überprüfen. Hierbei sollten laut VuV die Überwachung der vereinbarten Mandatsvorgaben sowie die Bewertung der Verwaltungsleistung im Vordergrund stehen.

„Aufgrund der hohen Verantwortung und der umfangreichen Dispositionsmöglichkeiten müssen Finanzportfoliomanager, wie Unabhängige Vermögensverwalter im Fachjargon auch genannt werden, verschiedene Qualifikationsmerkmale erfüllen. Neben der fachlichen Eignung und der persönlichen Zuverlässigkeit ist ein ausreichender Kapitalnachweis zu erbringen. Zudem muss eine mindestens dreijährige Tätigkeit als leitender Angestellter im Bereich der Anlageberatung oder Vermögensverwaltung nachgewiesen werden. Nur unter diesen Bedingungen erfolgt eine Zulassung durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), ohne die eine Tätigkeitsaufnahme als Finanzportfolioverwalter nicht zulässig ist. Während klassische Bankberater und Fondsmanager ihr Handeln nicht selten auf das Erreichen kurzfristiger Ziele ausrichten, orientieren sich Unabhängige Vermögensverwalter in der Regel an Planungszeiträumen, die zehn oder zwanzig Jahre betragen, sagt Schlösser. „Dabei ermöglicht die Eigentümerstruktur der meist inhabergeführten Vermögensverwaltungen sowie die geringe Fluktuation der Berater auch über lange Zeiträume den kontinuierlichen direkten Kontakt zum Kunden.“ Durch die Zusammenarbeit mit verschiedenen Depotbanken steht vielen Finanzportfolioverwaltern zudem ein deutlich breiteres Informationsangebot als dem beratenden Bankmitarbeiter zur Verfügung. „Davon abgesehen beraten wir ausschließlich den Anleger und sind nicht für Käufer und Verkäufer von Wertpapieren oder anderen Anlageprodukten gleichzeitig tätig, wie es bei Banken häufig der Fall ist“, erläutert Jürgen Flakamp von der Düsseldorfer Vermögensverwaltergesellschaft Grossbötzel, Schmitz und Partner.

„Aufgrund der hohen Verantwortung und der umfangreichen Dispositionsmöglichkeiten müssen Finanzportfoliomanager, wie Unabhängige Vermögensverwalter im Fachjargon auch genannt werden, verschiedene Qualifikationsmerkmale erfüllen. Neben der fachlichen Eignung und der persönlichen Zuverlässigkeit ist ein ausreichender Kapitalnachweis zu erbringen. Zudem muss eine mindestens dreijährige Tätigkeit als leitender Angestellter im Bereich der Anlageberatung oder Vermögensverwaltung nachgewiesen werden. Nur unter diesen Bedingungen erfolgt eine Zulassung durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), ohne die eine Tätigkeitsaufnahme als Finanzportfolioverwalter nicht zulässig ist. Während klassische Bankberater und Fondsmanager ihr Handeln nicht selten auf das Erreichen kurzfristiger Ziele ausrichten, orientieren sich Unabhängige Vermögensverwalter in der Regel an Planungszeiträumen, die zehn oder zwanzig Jahre betragen, sagt Schlösser. „Dabei ermöglicht die Eigentümerstruktur der meist inhabergeführten Vermögensverwaltungen sowie die geringe Fluktuation der Berater auch über lange Zeiträume den kontinuierlichen direkten Kontakt zum Kunden.“ Durch die Zusammenarbeit mit verschiedenen Depotbanken steht vielen Finanzportfolioverwaltern zudem ein deutlich breiteres Informationsangebot als dem beratenden Bankmitarbeiter zur Verfügung. „Davon abgesehen beraten wir ausschließlich den Anleger und sind nicht für Käufer und Verkäufer von Wertpapieren oder anderen Anlageprodukten gleichzeitig tätig, wie es bei Banken häufig der Fall ist“, erläutert Jürgen Flakamp von der Düsseldorfer Vermögensverwaltergesellschaft Grossbötzel, Schmitz und Partner.

MARTIN AHLERS

Noch viel Aufklärungsarbeit nötig



Günter T. Schlösser

Günter T. Schlösser, Vorstandsvorsitzender des Verbandes unabhängiger Vermögensverwalter (VuV) Deutschland e.V., zu den wichtigsten Aufgaben des Verbands, seinen Grundsätzen und den Zukunftsperspektiven der Branche.

Im Verband unabhängiger Vermögensverwalter sind rund 200 Vermögensverwalter organisiert. Was ist die wesentliche Zielsetzung des Verbands?

Schlösser: In erster Linie bündelt der VuV die Interessen der unabhängigen Vermögensverwalter, um diese gegenüber den Aufsichtsbehörden und der Politik zu vertreten.

Wo liegen weitere Schwerpunkte der Verbandsarbeit?

Schlösser: Darüber hinaus führen wir verschiedene Veranstaltungen, wie Schulungen, Fortbildungen oder Fachkongresse, die sich zum Teil

auch an externe Teilnehmer richten, durch. Zudem stellen wir unseren Mitgliedern gesetzeskonforme Musterverträge zur Verfügung und ermöglichen ihnen den Zugang zu einem breiten Netzwerk an qualifizierten Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern und namhaften Spezialisten des Kapitalmarktrechts.

Welche Kriterien muss ein Vermögensverwalter erfüllen, um im VuV Mitglied werden zu können?

Schlösser: Wie es der Verbandsname schon besagt, können ausschließlich Unabhängige Vermögensverwalter Mitglied werden. Es muss von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) somit eine Zulassung als Finanzportfolioverwalter erteilt worden sein. Darüber hinaus müssen sich alle unsere Mitglieder zur Einhaltung eines Ehrenkodex verpflichten.

Was besagt dieser Ehrenkodex?

Schlösser: Der Ehrenkodex legt einen ethischen Standard bei der Vermögensverwaltung fest. Er verpflichtet unsere Mitglieder unter anderem dazu, ausschließlich die Interessen der Kunden zu wahren und in Übereinstimmung mit den erteilten Aufträgen tätig zu werden. Zudem beinhaltet der Ehrenkodex verstärkte Transparenzverpflichtungen. So müssen dem Klienten bei-

spielsweise eventuelle Vergünstigungen aus der Kundenverbindung offen gelegt bzw. an diese weitergegeben werden.

Was passiert bei Verstößen gegen den Ehrenkodex?

Schlösser: Dies kann in letzter Konsequenz zum Ausschluss aus dem VuV führen.

Wie stellt sich die unabhängige Vermögensverwaltung derzeit dar und wie wird sie sich entwickeln?

Schlösser: Der Markt für die Vermögensverwaltung außerhalb der Banken ist in Deutschland noch relativ jung. Viele Verbraucher nehmen den Unabhängigen Finanzportfolioverwalter deshalb noch nicht als echte Alternative zur klassischen Bankberatung wahr. Das Ausland ist hier zum Teil schon sehr viel weiter. Während es hierzulande lediglich 500 unabhängige Vermögensverwaltungen gibt, sind es in der gerade einmal acht Millionen Einwohner zählenden Schweiz über 3.000. Bei uns ist somit noch erhebliche Informations- und Aufklärungsarbeit zu leisten. Sollte diese fruchten, gehe ich allerdings davon aus, dass sich die unabhängige Vermögensverwaltung in den kommenden fünf bis zehn Jahren auch bei deutschen Anlegern breit etablieren wird.

Martin Ahlers führte das Gespräch

Der Berater steht im Zentrum

Groß sind die Erwartungen an Vermögensverwalter: Wer sein Geld in professionelle Hände gibt, möchte, dass sein Vermögen so strukturiert wird, dass es seinem Profil und seinen Lebensplänen entspricht. Und der Vermögensverwalter sollte dafür sorgen, dass sich das Vermögen ohne große Risiken vermehrt.

Daher ist die Wahl des Vermögensverwalters knifflig. Und zwar nicht nur für Privatanleger, sondern auch für professionelle Kapitalanlagegesellschaften (KAGs) wie die AmpegaGerling aus Köln, die aktuell ein Anlagevermögen von circa 80 Milliarden Euro betreut. Dabei konzentriert sich AmpegaGerling auf die drei Geschäftsfelder Publikumsfonds, Spezialfonds und Vermögensverwaltung für institutionelle Anleger. Speziell für das Management der Fonds arbeitet die KAG dabei mit renommierten Vermögensverwaltern zusammen. „Wir kennen zwei Arten der Zusammenarbeit: Entweder berät der Vermögensverwalter AmpegaGerling hinsichtlich des Fondsmanagements oder AmpegaGerling lagert das Management des Fonds direkt an den Vermögensverwalter aus“, erklärt Manfred Köberlein, Geschäftsführer der AmpegaGerling Investment GmbH und verantwortlich für die Kooperation mit Vermögensverwaltern. In seinen Augen sind beide Arten der Zusammenarbeit gleichwertig, denn die Anforderungen an das Management sind schon aus gesetzlichen Gründen in beiden Fällen gleich hoch. Häufig sei es aber so, dass ein Vermögensverwalter die Investmentidee, von deren Erfolg er überzeugt sei, selbst umsetzen wolle. Dann ist die Übernahme des Fondsmanagements die richtige Option.

Generell gilt, dass erst ein Fonds als öffentlich verfügbares Wertpapier die Anlagestrategie einem breiten Publikum zugänglich macht. Denn die mögliche Kundenanzahl eines Vermögensverwalters ist begrenzt, da eine individuelle Depotbetreuung den persönlichen, zeitintensiven Kontakt mit dem Anleger erfordert.

Auch die KAG hat ein Interesse daran, die Anzahl der Anleger und damit das Fondsvolumen zu vergrößern. Daher sorgt AmpegaGerling dafür, dass der jeweilige Fonds bei möglichst vielen Banken, Sparkassen und Fondsplattformen erhältlich ist. So kann der Anleger bei seiner Hausbank bleiben und dennoch in den Fonds des Vermögensverwalters investieren. Mit steigendem Fondsvolumen profitiert auch der Kunde, da die Fixkosten des Fonds sinken.

Bei der Auswahl des Vermögensverwalters für eine langfristige Zusammenarbeit geht AmpegaGerling sehr vorsichtig vor. „Wir identifizieren unsere Partner mit einem mehrstufigen Modell“, erklärt Manfred Köberlein. Zuerst werde rein formal juristisch überprüft, ob bei dem Kandidaten die rechtlichen Voraussetzungen stimmen. Dann werde in einem zweiten Schritt das Fondskonzept auf seine Schlüssigkeit, Solidität und vor allem Zukunftsfähigkeit hin überprüft – „denn Investmentideen brauchen eine dauerhafte Haltbarkeit“, sagt der Geschäftsführer. Ist AmpegaGerling vom Investmentkonzept des Vermögensverwalters überzeugt, wird in einem dritten Schritt ein gemeinsamer Geschäftsplan entwickelt, indem Management, Verwaltung und Vertrieb des Produkts festgelegt werden.

NICOLE WILDBERGER

Frankfurt • München • Hamburg • Düsseldorf • Luxemburg



Seien Sie unabhängig. Am besten mit uns.

Viele Wege führen in die Selbstständigkeit als unabhängiger Vermögensverwalter. Für welchen auch immer Sie sich entscheiden: Hauck & Aufhäuser ist der verlässliche Partner an Ihrer Seite. Wir begleiten Sie von der Existenzgründung über das operative Geschäft bis zur Nachfolgeplanung.



HAUCK & AUFHÄUSER

PRIVATBANKIERS SEIT 1796

Ihre Ansprechpartner

Team Nordwest, Düsseldorf:

Michael Gillissen

+49 211 - 30 12 36 - 60 10

uvv-rsm-nordwest@hauck-aufhaeuser.de

Team Mitte, Frankfurt am Main:

Frank Eichelmann

+49 69 - 21 61 - 15 34

uvv-rsm-mitte@hauck-aufhaeuser.de

Team Süd, München:

Andreas Brückner

+49 89 - 23 93 - 21 60

uvv-rsm-sued@hauck-aufhaeuser.de

Die Teilnehmer

Christoph Bergweiler, Managing Director JP Morgan Asset Management, Frankfurt
Michael Busch, Portfoliomanager FIVV München

Dr. Jürgen Flakamp, Partner bei Grossbözl, Schmitz und Partner, Düsseldorf
Michael Gillessen, Direktor Hauck und Aufhäuser, Frankfurt
Andreas Gessinger, Direktor Universal-Investment-Gesellschaft, Frankfurt

René Greiner, Head of Sales Portfolio Systems, vwd group, Kaiserslautern
Eberhard Heck, Leiter Kerngeschäftsfeld Unabhängige Vermögensverwalter, Hauck & Aufhäuser, Frankfurt
Thomas Hünicke, Geschäftsführer der Vermögensverwaltung, Düsseldorf

Axel Jelunke, Partner, Lingohr und Partner, Erkrath
Lutz Knop, Wirtschaftsprüfer und Partner Deloitte und Touche, München
Manfred Köberlein, Mitglied der Geschäftsführung AmpegaGerling Investment, Köln

Stefan Mayerhofer, Vorstand, PEH Wertpapier AG, München
Phillip Mertens, Rechtsanwalt, BMS Kanzlei für Finanzdienstleister, Düsseldorf

Tobias Pfab, Dr. Kohlhasse Vermögensgesellschaft, München
Matthias Rathgen, Managing Partner, Döttinger/Straubinger, München

Norman Roesch, Partner, Romulus Investment Capital, Frankfurt
Oliver Schäfer, Vice President JP Morgan Asset Management, Frankfurt

Günter T. Schlösser, Geschäftsführer der Vermögensverwaltung, Osnabrück
Michael Stegmüller, Mitglied der Geschäftsleitung, IMC Vermögensverwaltung, Mannheim

Manfred Stock, Geschäftsführer Knippe, Huntebrinker und Co (KHP), Osnabrück
Gottfried Urban, Geschäftsführer Neue Vermögen, Alftötting

Klaus Walczak, Managing Partner ARIAD Asset Management, Hamburg
 Für den Shuttle-Service zum Flughafen sorgte die Daimler-Niederlassung Rhein-Ruhr



Eberhard Heck, Hauck & Aufhäuser



Michael Gillessen, Hauck & Aufhäuser



Phillip Mertens, BMS Rechtsanwälte



Tobias Pfab, Dr. Kohlhasse Vermögensgesellschaft



Andreas Stahmeyer, Collegium Vermögensverwaltung



Tim Schmiel, VM Vermögens-Management



Norman Roesch, Romulus Capital



Michael Busch, FIVV



Oliver Schäfer, J.P.Morgan Asset Management



Klaus Walczak, Ariad Asset Management



Stefan Mayerhofer, PEH Vermögensmanagement



René Greiner, VWD



Günter T. Schlösser, Portfolio Concept

Nah dran an den Bedürfnissen der Kunden

Die Finanzkrise hat tiefe Spuren in der Beratung hinterlassen. Wer als Anleger viel Geld verloren hat, ist nachdenklich geworden.

Beim „RP-Finanzforum Unabhängige Vermögensverwalter“ loteten Finanzexperten die Vor- und Nachteile einer von Banken unabhängigen Beratung und Verwaltung aus.

Der Ansturm auf die Unabhängigen Vermögensverwalter ist bislang ausgeblieben. Aber immer mehr Anleger entdecken die vom Produktverkauf unabhängige Finanzberatung für sich. Finanzportfolioverwalter sind nah dran am Kunden. Sie kennen seine Bedürfnisse – wissen aber auch, wie hochsensibel das Geschäft mit der vermögenden Privatkundschaft ist.

Günter T. Schlösser, Portfolio Concept: „Trotz der Probleme der Banken agieren die Unabhängigen Vermögensverwalter immer noch aus der Defensive. Umfragen zeigen aber, dass 40 bis 50 Prozent von ihnen glauben, in der aktuellen Situation Kunden zu gewinnen. Wir müssen noch mehr tun, um das zu stützen.“

Tom Schmiel, VM Vermögens-Management: „Wir sind zuversichtlich, dass wir das Vakuum, das die Banken hinterlassen, füllen können. Schwierig ist jedoch das regulative Umfeld. Der Aufwand für die Vermögensverwalter nimmt zu und erhöht die Kosten.“

Norman Roesch, Romulus Investment: „Für unsere Branche gilt es, die Brücke zu schlagen von der Unabhängigkeit der Vermögensverwaltung zu der Qualität der Vermögensverwaltung. Das muss jeder Einzelne selbst schaffen.“

Manfred Stock: KHP: „Wir spüren eine andere Gefühlsla-

ge bei Kunden, die selbst Unternehmer sind. Sie waren früher dynamisch mit einer hohen Aktienquote und sind jetzt konservativer denn je aufgestellt.“

Axel Jelunke, Lingohr und Partner: „Wir sehen Perspektiven für Wachstum in allen Geschäftsbereichen im nächsten Jahr. Es gibt Privatkunden, die drängen uns, Kunde zu werden. Dabei erhalten wir Neukunden vor allem über das Empfehlungsgeschäft.“

Tobias Pfab, Dr. Kohlhasse Vermögensgesellschaft: „Wir sind mit einer Wertentwicklung von durchschnittlich plus 26 Prozent im letzten Jahr sehr zufrieden. Wir wollen auch in Zukunft in aller Ruhe am Portfolio unserer Kunden arbeiten. Der erhöhte Verwaltungsaufwand wird uns dabei kaum zusätzliche Arbeit machen.“

Gottfried Urban, Neue Vermögen: „Ganz wichtig für uns ist derzeit: Vertrauen, Vertrauen, Vertrauen. Das bekommen sie aber nicht von alleine, es muss über viele Jahre erarbeitet werden. Von selber geht gar nichts.“

Klaus Walczak, Ariad Asset Management: „Qualität hat nichts mit Größe zu tun, auch ein kleines Team kann viel erreichen. An die Politik haben wir den Wunsch, nicht dauernd neue Gesetze zu machen, sondern schon Bestehende endlich umzusetzen.“



Spannende Runde: In der Essener Planbar diskutierten Unabhängige Vermögensverwalter und Finanzdienstleister über neue Formen der Finanzberatung, Wachstum in der Krise, Kundenbindung und Regulierung.

FOTOS (ALLE): ALDOS MÜLLER

Thomas Hünicke, Hünicke Vermögensverwaltung: „Wir stellen immer wieder fest, dass die Schmerzgrenze vieler Bankkunden in Sachen mangelhafter Beratung überfordert hoch ist. Einem unabhängigen Vermögensverwalter stehen sie kritischer gegenüber.“

Matthias Rathgen, Döttinger/Straubinger: „Für die Unabhängigen Vermögensverwalter ist es wichtig, ein Alleinstellungsmerkmal zu haben. Wir müssen einzigartig bleiben. Die Branche kann nur dann wachsen, wenn sie sich ausreichend von den Banken abgrenzt.“

Michael Busch, FIVV: „Kunden wenden sich derzeit verstärkt aus Enttäuschung von den Banken ab und suchen konservative Investments. Dabei beginnt unser Geschäft nicht erst ab einer Million Euro Vermögen. Schon mit wenig Geld ist Vermögensverwaltung beispielsweise über

einen Fondssparplan möglich.“

Michael Stegmüller, Performance IMC: „Es ist wichtig, unsere Dienstleistung bekannter zu machen. Unseren großen Vorteil Qualität und Service müssen wir nach vorne stellen. Aber bei den Kun-

den sind oft die alten Bande zu den Hausbanken sehr eng.“

Andreas Stahmeyer, Collegium: „Die Gefühlslage bei unseren Kunden ist weiterhin sehr stabil. Davon unabhängig ist aber die Frage, wie man neue Kunden gewinnt. Dieses Thema geht uns alle an.“

Stefan Mayerhofer, PEH Wertpapier: „Trotz Krise der Bankenphase profitieren wir nicht so stark, wie es zu erwarten wäre. Ich glaube, dass wir von vielen zusammen mit den Banken in einen Topf geworfen werden. Wir müssen unsere Vorzüge deutlicher herausstellen.“

José Macias und Christian Sonntag führten das Gespräch und fassten es zusammen

Gezielt wachsen

Sind die unabhängigen Vermögensverwalter die Gewinner der Bankenkrise? Zumindest das Wachstumspotenzial ist erhellend.

Unabhängige Vermögensverwaltung hat in Deutschland beste Wachstumsperspektiven. Das ist die gute Nachricht. Die schlechte: Gegenüber den Banken führen die Unabhängigen Vermögensverwalter weiterhin ein Schattendasein. Mit einem verwalteten Vermögen von 40 Milliarden Euro Assets unter Management bieten Unabhängige Vermögensverwalter nur drei bis vier Prozent des gesamten privaten Vermögens hierzulande.

„In Deutschland ist das Geschäft der Unabhängigen Verwalter deutlich ausbaufähig“, sagt Dr. Jürgen Flakamp von Grossbözl, Schmitz und Partner auf dem RP-Finanzforum Unabhängige Vermögensverwalter. „Es würde schon reichen, wenn jeder vermögende Anleger vor Abschluss einen Beauty Contest bei mindestens drei Anbietern machen würde, anstatt sich nur auf seine Hausbank zu verlassen.“

Man wolle auch kein Aufgabebereich für Kunden werden, die anderswo unzufrieden waren, merkt Axel Jelunke von Lingohr und Partner an. „Uns geht es darum, eine Anla-

gestrategie langfristig umzusetzen – und diese Strategie dem Kunden nahe zu bringen“, sagt er. Wichtigstes Thema für den Anleger sei ohnehin die Frage, wie sich sein Portfolio entwickle.

Aber gerade bei diesem Thema seien die Kunden derzeit stark verunsichert. „Mittelständlern geht es im Moment primär darum, ihr Kapital zu erhalten. Sie agieren bei ihren Anlagen derzeit nicht als Unternehmer“, beobachtet Stefan Mayerhofer von PEH Wertpapier. Auch Klaus Walczak von Ariad Asset Management stellt fest, dass ihn derzeit immer mehr fremde Menschen bitten, sich ihr Depot einmal anzuschauen. „In guten Zeiten erzählen sie von selbst, wo sie gerade investiert sind.“

Nicht bei allen Kunden führt die Unsicherheit dazu, dass sie den Weg zum Vermögensverwalter suchen. „Viele nehmen ihre Finanzgeschäfte selbst in die Hand“, beobachtet Gottfried Urban von Neue Vermögen. Er führt das auch auf eine fehlende Marketingstrategie der Vermögensverwalter zurück. „Viele Kunden wissen nicht, wofür wir stehen.“

Andere hätten ein nur gering ausgeprägtes Interesse an Kapitalmarktthemen. „Deutschland ist auf diesem Gebiet Entwicklungsland“, sagt Norman Roesch von Romulus Capital. „Wir Deutschen bauen die besten Autos der Welt, und wir haben ein sehr intensives Verhältnis zu unseren Autos. Aber im Finanzbereich fehlt oft schon das Fundament. Wir müssen stärker herausarbeiten, wo wir uns von den Banken unterscheiden.“

CHRISTIAN SONNTAG



Axel Jelunke, Lingohr und Partner



Manfred Stock, KHP



Michael Stegmüller, IMC



Andreas Gessinger, Universal

ZAHLEN

710 Wertpapierhandelsunternehmen gibt es in Deutschland, davon sind 505 Finanzportfolio-Manager. Davon wiederum sind 400 Unabhängige Vermögensverwalter, von denen wiederum 200 im Verband unabhängiger Vermögensverwalter organisiert sind.

Ihr strategischer Partner auf dem Weg des Erfolgs

Mit J.P. Morgan Asset Management haben Sie einen dynamischen und erfahrenen Partner für Ihre Vermögensverwaltung. Seit mehr als einem Jahrhundert unterstützen wir die anspruchsvollsten Kunden dabei, ihre Investmentziele zu erreichen. Unabhängigen Vermögensverwaltern bieten wir Expertise in allen relevanten Assetklassen und ein umfangreiches Serviceangebot mit maßgeschneiderten Lösungen.

Setzen Sie also auf J.P. Morgan Asset Management – Ihren dynamischen und erfahrenen Partner auf dem Weg des Erfolgs.

J.P.Morgan Asset Management

Wichtige Hinweise
 Die Informationen im vorliegenden Dokument dienen lediglich der Information und stellen keine Aufforderung oder Empfehlung eine Anlageentscheidung zu treffen dar. Herausgeber: J.P.Morgan Asset Management (Europa) S.à r.l., Frankfurt Branch, Jungfernstreße 14, D-60311 Frankfurt.

Jetzt mit umfassender Unterstützung im Beratungsprozess

Sie beraten Ihre Kunden umfassend, bedarfsorientiert und gesetzeskonform. Dazu gehört die umfassende Dokumentation Ihrer Tätigkeit, die Überwachung von Risikoneigung und vieles mehr. Bei all diesen administrativen Aufgaben unterstützt Sie die Beratungsprozesslösung der vwd group – einfach, schnell und sicher.

Denn schließlich wollen Sie Ihre Zeit in die Vermehrung des Vermögens Ihrer Kunden investieren.

Überzeugen Sie sich selbst von unserer Lösung unter www.vwd.com/pm oder rufen Sie uns an unter +49 631 3649-130.

vwdgroup:
 excellence in financial solutions

Deloitte

Bei uns dreht sich alles um Sie.

Mit weniger geben wir uns nicht zufrieden. Wir verstehen uns als Partner der Vermögensverwalter und unterstützen Sie dabei, aufsichtrechtliche Anforderungen zu erfüllen, Geschäftsprozesse zu optimieren und steuerrechtliche Fragen zu beantworten. Profitieren Sie von unserer Erfahrung aus Prüfung und Beratung von Kredit- und Finanzdienstleistungsinstituten, die sich auf die Betreuung vermögender Kunden ausgerichtet haben. Dafür stehen Ihnen in Deutschland über 500 Spezialisten zur Verfügung.

Wir sind gerne für Sie da. Sprechen Sie uns an.

Ihre Ansprechpartner
 Dr. Ulrich Braun
 Partner Financial Services
 Tel.: +49 (0)211 8772 2421
 ubraun@deloitte.de

Lutz Knop
 Partner Financial Services
 Tel.: +49 (0)89 29026 9338
 lknop@deloitte.de

Deloitte

Private Label Fonds • Alternative Investments

Maßgeschneiderte Investment-Lösungen aus Luxemburg.

Sie haben eine Finanzidee und benötigen einen verlässlichen Partner? Wir bieten Ihnen sämtliche konzeptionellen und administrativen Dienstleistungen für Fondsprodukte und Alternative Investments aus einer Hand. Zugleich nutzen Sie mit uns die Vorteile des Finanzstandortes Luxemburg.

HAUCK & AUFHÄUSER
 INVESTMENT GESELLSCHAFT S.À.

Stefan Schneider
 Tel.: +352 / 45 13 14 - 500, stefan.schneider@hauck-aufhaeuser.lu, www.hauck-aufhaeuser.lu



Dr. Jürgen Flaskamp,
Grossbözl, Schmitz und Partner



Manfred Köberlein,
AmpegaGerling Investment



Gottfried Urban,
Neue Vermögen



Christoph Bergweiler, J.P. Morgan
Asset Management



Thomas Hünicke, Hünicke
Vermögensverwaltung



Matthias Rathgen,
Döttinger/Straubinger



Lutz Knop,
Deloitte und Touche

Durch Honorare Bindung schaffen

Unabhängige Vermögensverwalter unterscheiden sich nicht nur in der Art der Beratung deutlich von einer klassischen Bankberatung – auch bei den Gebühren haben die meisten ein anderes Modell.

Im Sinne der Transparenz müssten die Banken eigentlich weg vom Produktverkauf gehen und ihre Kunden tatsächlich beraten“, meint Gottfried Urban (Neue Vermögen). Leichter gesagt als getan, denn „rund 2,5 bis 3 Prozent des Depotwertes muss an Marge für eine Bank schon herauskommen“. Soviel Transparenz, da sind sich die Teilnehmer des RP-Finanzforums einig, könne sich derzeit kaum ein Geldinstitut leisten.

Die Unabhängigen Vermögensverwalter haben ihr langfristig angelegtes Geschäftsmodell völlig anders ausgerichtet. „Rund 80 Prozent der Vermögensverwalter arbeiten für ihre Kunden auf Honorarbasis“, berichtet Günter T. Schlösser (Portfolio Concept). „Vermögensverwalter verdienen daher nicht an irgendwelchen Agios oder Provisionen,

allenfalls an Bestandsprovisionen. Deshalb haben sie ein essentielles Interesse daran, dass sich die Depots ihrer Kunden auch langfristig positiv entwickeln.“

Gottfried Urban stimmt dem zu: „Dieser Ansatz ist gut: Einmal im Jahr muss der Kunde für die unabhängige Leistung seines Vermögensverwalters zahlen – ähnlich wie beim Steuerberater. Nur das schafft eine partnerschaftliche Bindung, schließlich wollen wir nach Möglichkeit den Kunden vom 1. bis 100. Lebensjahr begleiten.“ Lutz Knop (Deloitte) mahnt allerdings, dass die Vermögensverwalter mehr für ihr Marketing tun müssten. „Dass die Banken an Vertrauen verloren haben heißt nicht, dass die Kunden nunmehr bei Vermögensverwaltern automatisch Vertrauen suchen und finden.

Tatsächlich müssen Vermögensverwalter noch einiges dafür tun, um ihre Leistung als Marke auch zu vermarkten.“

Als wichtiges Bindeglied sieht der Wirtschaftsprüfer etwa den Verband Unabhängiger Vermögensverwalter (VuV): „Auch der Verband muss zu einer Marke werden und die Mitgliedschaft im Verband muss stärker als wesentliches Qualitätsmerkmal herausgestellt werden“, argumentiert er. „Vermögensverwalter schaffen es als Einzelunternehmen kaum, in der Öffentlichkeit diese Wahrnehmung zu erfahren, die sie benötigen.“

VuV-Vorstandsvorsitzender Günter T. Schlösser bestätigt: „Der Verband rückt immer stärker in den Vordergrund, und er wächst seit Jahren.“ Allerdings macht er auch die Schatten der Honorarbera-



Honorarberatung schafft Vertrauen – sagen viele Unabhängige Vermögensverwalter, die damit gute Erfahrungen gemacht haben. FOTO: IMO

tung durch die Regulierungswut deutlich. „Wir Vermögensverwalter zählen nicht zu der Gruppe, die die Finanzkrise ausgelöst hat. Aber die Honorarberatung wird nicht zuletzt durch die hohen Regulierungsvorschriften für uns zu

einer Rieseneinbelastung. Denn der zusätzliche bürokratische Aufwand macht uns zu schaffen – wird aber vom Kunden nicht zusätzlich honoriert.“

Auch Michael Stegmüller von Performance IMC Vermögensverwaltung berichtet von

einer deutlich erhöhten Nachfrage. „Der Kunde erwartet heute immer mehr qualitativ hochwertige und sehr individuelle Dienstleistungen von uns. Diese Dienstleistung schafft einen klaren Mehrwert der allerdings auch mit einem entsprechenden Preis am Markt versehen sein wird.“

Er plädiert unter anderem dafür, bereits in den Schulen über die Funktionsweise der Geldanlage aufzuklären. „Wir brauchen ein gemeinsames Verständnis über die Wirkungsweise von Geldanlagen – und wir Vermögensverwalter müssen so transparent sein wie nur möglich, um den Kunden die Risiken und Chancen objektiv aufzeigen zu können. Darin sehe ich eine große Chance für die Branche!“

Manfred Stock (Knüppe, Huntebrinker und Co) verweist in diesem Zusammen-

hang auf die Erfolge der Vermögensverwalter in der Schweiz. Hierzulande könnte daran angeknüpft werden, indem die Dienstleistung der Vermögensverwalter in der Öffentlichkeit noch bekannter gemacht werde. Allerdings gibt es auch Wachstumsgrenzen, die im Geschäftsmodell der Vermögensverwalter liegen. „Unser Geschäft ist sehr persönlich aufgestellt – und ich selbst als Person bin nun mal nicht duplizierbar“, erläutert Andreas Stahmeyer (Collegium Vermögensverwaltung). „Selbst besonders berühmte Marken haben ein Problem, wenn die Marke auf die Persönlichkeit zugeschnitten ist – denn unser Geschäft wird sehr individuell betrieben“, ergänzt Tim Schmiel (VM Vermögens-Management).

JOSÉ MACIAS

In der Regulierung liegt die Chance

Vom Gesetzgeber fühlten sich die unabhängigen Vermögensverwalter in den vergangenen Jahren vorsichtig formuliert nicht immer gut behandelt. Vor allem die Fülle der neuen Gesetze oder Gesetzesänderungen macht den Häusern zu schaffen. Klaus Walczak (Ariad Asset Management) fordert auf dem RP-Finanzforum, bestehende Gesetze erst einmal umzusetzen statt dauernd neue zu schaffen. Jüngstes Ärgernis ist die drastische Beitragserhöhung für die Entschädigungseinrichtung der Wertpapierhan-

delsunternehmen (EDW). Diese war vor dem Hintergrund der Insolvenz des Finanzdienstleisters Phoenix Kapitaldienst beschlossen worden. Statt aber zwischen den unterschiedlichen Modellen der EDW-Mitgliedern zu differenzieren, wurden etwa Unabhängige Vermögensverwalter mit Wertpapierhandelsbanken in einen Topf geworfen.

Kein Zugriff auf Kundengelder

„Das wird unserem Profil nicht gerecht“, wertet Günter

T. Schlösser vom Verband unabhängiger Vermögensverwalter. „Wir haben gar keinen Zugriff auf Kundengelder, von uns geht kein Schadens-Risiko aus. Für viele kleine Unabhängige Vermögensverwalter ist die Beitragserhöhung ein Existenzproblem.“ Mehr Differenzierung bei den Finanzmarktgesetzen fordert auch Wirtschaftsprüfer Lutz Knop: „Viele der Regulierungsmaßnahmen sind durch das Verhalten der Banken erst initiiert worden. Es muss erkennbar bleiben, dass es eine unterschiedliche Aufsichtsintensität bei

Banken und unabhängigen Vermögensverwaltern gibt.“ Ein gewaltiges Verwaltungsproblem stellen die durch die MiFID-Finanzmarkttrichlinie gestiegenen Anforderungen dar. Ein Neukunde müsse rund 36 Unterschriften leisten, hat Stefan Mayerhofer von PEH Wertpapier gezählt. „Wir sind Papierproduzenten geworden“, schimpft er. Und Michael Busch von FIVV pflichtet ihm bei: „Die zahlreichen Unterschriften sind sicherlich kein guter Einstieg in eine Beratung. Stellen Sie sich vor, sie müssten sich derart detailliert

mit den möglichen Risiken auseinandersetzen und sie auch unterschreiben, bevor sie in ein Flugzeug steigen.“

Geradezu vorbildlich sieht Dr. Jürgen Flaskamp (Grossbözl, Schmitz und Partner) die Vermögensverwalter hinsichtlich der Regulierung aufgestellt. „Alle schauen auf unsere Branche“, meint er. Das sieht Christoph Bergweiler von J.P. Morgan Asset Management ganz ähnlich. „Regulierung ist eine große Chance für Vermögensverwalter.“ Jedoch sei unklar, was noch alles komme. „Wir sind noch nicht am

Ende dessen, was die Finanzaufsicht von Ihnen verlangen kann“, sagt er mit Hinblick auf die angelsächsischen Länder.

Manfred Köberlein, Mitglied der Geschäftsführung AmpegaGerling Investment, bringt es auf den Punkt: „Ich finde Regulierung toll: sie hilft den Vermögensverwaltern, weil sie einen wichtigen Beitrag für ein deutliches Mehr an Disziplin und Transparenz bewirkt. Natürlich ist Regulierung teuer und sie macht keinen Spaß, aber sie trägt auch zu mehr Qualität bei.“ Die Kölner Kapitalanlagegesellschaft

verzeichnet zudem eine Verbreiterung ihres Geschäftes mit Vermögensverwaltern – auf hohem Niveau. Denn, so Köberlein: „Nebenerwerbs-Vermögensverwalter wird es nicht geben, dafür sind die Anforderungen zu hoch.“ Und Philipp Mertens, Rechtsanwalt bei BMS, führt aus: „Das Anlageberatungsprotokoll führt bei vielen Banken zu Problemen. Vermögensverwalter können davon profitieren, da sie ja eine Dauerberatung anbieten.“ Regulierung kann also auch eine Chance sein.

CHRISTIAN SONNTAG

FÜR SPEZIALISTEN SIND WIR SPEZIALIST.

Als unabhängiger Vermögensverwalter oder Fondsberater wissen Sie, worauf es ankommt: Zeit für Ihre Kunden zu haben. Unsere Plattform für Abwicklung, die Unterstützung bei Administration, Vertragswesen und vielem mehr hilft Ihnen, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren.



PREMIUM FINANZPARTNER AG

Sprechen Sie uns an: Tel. 00423-23 97900
www.premiumfinanzpartner.com



Qualität hat einen Preis. Einen?

Wir können uns in diesem Jahr über eine ganze Reihe von Auszeichnungen für unsere Publikumsfonds freuen. Das belegen auch die aktuellen Funds Awards von Lipper und Euro. Und als Anleger sind Sie der Erste, der davon profitiert. Informieren lohnt sich: www.universal-investment.de

Universal-Investment-Gesellschaft mbH

Die besseren Fonds

(cris/jma) Erst zeigte es sich in der Börsenhausse, später auch in der Krise: Unter den Fonds, die regelmäßig besonders gut abschneiden, befinden sich überdurchschnittlich viele von unabhängigen Vermögensverwaltern. Das kann kein Zufall sein, glaubt Eberhard Heck von Hauck & Aufhäuser, der die besondere Verantwortung der Vermögensverwalter gegenüber ihren Kunden herausstreicht. „Vermögensverwalter haben oft hervorragende Fonds und können sich damit profilieren“, sagt er auf dem RP-Finanzforum. „Es ist eine Chance, sich durch nachgewiesene Expertise einem breiteren Publikum bekannt zu machen.“

Vermögensverwalter haben weniger Mittel zur Verfügung als die großen Fondsgesellschaften – aber diese vermeintliche Schwäche kann ihre Stärke sein. Kleine Fonds gelten als flexibler, sie müssen nicht immer gleich Milliarden investieren und sind damit oft auch schneller als die großen.

Den Vermögensverwaltern bietet ein Fonds die Chance, ein Profil zu bilden, glaubt Gottfried Urban von Neue Vermögen: „Mit einem eigenen Fonds kann sich der Vermögensverwalter zeigen und ein Stück weit öffnen. Der Kunde kann dann sehen, wie man arbeitet, welche Performance man mit dem Fonds erzielt.“

Ob ein Vermögensverwalter aber einen eigenen Fonds anbietet, sei letztlich eine strategische Entscheidung des Unternehmens.

Bei VM Vermögens-Management ist die Entscheidung vor Jahren gefallen: „Wir investieren grundsätzlich nicht in Fonds und legen auch keine eigenen auf“, sagt Tim Schmiel. Ihm sind die Produkte zu teuer, lieber investiert er direkt in Aktien. „Es gibt keine guten und schlechten Produkte, es gibt nur eine schlechte Handhabung der Produkte“, sagt er. Für eine bestimmte Klientel seien Fonds aber sicherlich die beste Lösung.

Nicht einfach dürfte es dagegen sein, als Vermögensverwalter mit seinen Fonds eine eigene Marke zu etablieren. Beispielhaft gilt in dieser Hinsicht Dr. Jens Ehrhardt, der 1987 den ersten Vermögensverwalter-Fonds in Deutschland startete und damit großen Erfolg hatte. Heute reißen sich die Fondsgesellschaften um den 67-Jährigen. „Ehrhardt ist eine Marke und bundesweit bekannt“, sagt Lutz Knop von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Deloitte. „Das kann nicht jedem Vermögensverwalter gelingen. Gelingen muss aber, den Kunden verständlich zu machen, was ein Vermögensverwalter ist und wie er sich von dem Bankberater unterscheidet.“