

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 Branche wächst. Nach Einschätzung des Verbandes unabhängiger Vermögensverwalter (VuV) gibt es derzeit rund 400 Unabhängige Vermögensverwalter, die von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zugelassen sind und einer permanenten Überwachung unterliegen. Davon sind rund 200 Vermögensverwalter im VuV organisiert. Als der Verband im Dezember 1997 ge-



Eberhard Heck

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.“

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-



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 übrigen 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-

Der Kunde muss sich um nichts kümmern – er muss vor allem vertrauen

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 Pfaf von Dr. Kohlhaase Vermögensverwaltungsgesellschaft mbH. „Des-

halb 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 Verbandes 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, Zülpiher Straße 10, 40196 Düsseldorf

Druck: Rheinisch-Bergische Druckerei GmbH & Co. KG, Zülpiher 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 Anlageschwerpunkten, 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

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.

Offizieller Partner des



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 Finanzportfolio-

manager, 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 ge-

ringe 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 Depot-



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

umschichtungen 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-

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-

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.

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.“

MARTIN AHLERS

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

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

Martin Ahlers führte das Gespräch

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, Hauck & Aufhäuser



Michael Gillessen, Hauck & Aufhäuser



Phillip Mertens, BMS Rechtsanwälte



Tobias Pfab, Dr. Kohlhase 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.



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

Der Ansturm auf die unabhängigen Vermögensverwalter ist bislang ausgeblieben. Aber immer mehr Anleger entdecken die vom Produktverkauf unabhängige Finanzberatung für sich. Finanzportfoliowalver 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.“

Thomas Hünicke, Geschäftsführer der unabhängigen Vermögensverwalter: „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.“

Norman Roesch, Romulus Investment Capital, Frankfurt: „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.“

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. Kohlhase 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.“

Vertrauen bekommen sie nicht von alleine, es muss erarbeitet werden

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 Kunden

Dr. Jürgen Flakamp, Grossbözl, Schmitz und Partner: „Anleger machen häufig einen entscheidenden Fehler: Sie informieren sich nicht neutral. Eine Bank ist ein reines Marketinginstitut, sie ist kein neutraler Berater, sondern provisionsorientierter Verkäufer. Das ist den Kunden oft nicht bewusst. Unabhängige Vermögensverwalter bieten Zusatzleistungen, etwa durch Kostenreduktion der Bankgebühren. So sind die unabhängigen nicht teurer als die Bankvermögensverwaltung, aber objektiver in der Beratung.“

Michael Gillessen, Hauck & Aufhäuser: „Wir sehen zwei große Chancen für unabhängige Vermögensverwaltung: Die Regulierung ist ein sehr positives Thema, weil es zeigt: Was Verbraucherschutzminister Aigner jetzt will, machen unabhängige Vermögensverwalter schon seit Jahrzehnten. Und: Der Markt ist in Bewegung geraten, viele Bankberater wollen sich verändern. Das gibt unabhängigen Vermögensverwaltern die Chance, über mehr Personal mehr Qualität aufzubauen.“

René Greiner, vwd Group: „Die speziellen Belange der unabhängigen Vermögensverwalter unterstützen wir in einem zweistufigen Prozess. Zum einen durch systemseitige Lösungen, die zum Beispiel den Vertriebsprozess begleiten, zum anderen durch unsere Vermarktungsdienstleistungen.“

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

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 betreten 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 Vermögensverwaltung: „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.“ Dies koste nichts und gebe einen hervorragenden Marktüberblick.

„Auch bei vielen Häusern gilt die Devise: Kleiner ist feiner“, sagt Tobias Pfab von der Dr. Kohlhase Vermögensgesellschaft. Manche hätten nicht einmal eine Website, dabei müssten auch sie die Kunden davon überzeugen, zu ihnen zu kommen.

Günter T. Schlösser, Geschäftsführer des Verbandes der unabhängigen Vermögensverwalter, schätzt die Perspektiven für die Branche derzeit ein: „Wir werden von den Kunden als ernsthaft Partner gesehen“, sagt er. Schlösser, der zugleich Inhaber der Kölner

Gezielt wachsen

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

Unabhängige Vermögensverwaltung Portfolio Concept ist, weiß aber auch, dass vom Verband mehr Öffentlichkeitsarbeit gefordert wird. „Wir setzen Unabhängigkeit gegen Konsumvorgaben der Banken, diese Stärken müssen wir noch mehr herausstellen.“ Diese Unabhängigkeit habe jedoch Grenzen, erklärt Tim Schmiel von VM Vermögensmanagement. „Wir müssen uns einer Bank bedienen, um ein Geschäft abzuwickeln. Das bedeutet aber nicht, dass wir bei der Produktauswahl in Abhängigkeiten geraten. Diesen Unterschied gibt es, herauszuarbeiten.“

Auch Manfred Köberlein von AmpegaGerling, einer auf Vermögensverwalter spezialisierten Investmentgesellschaft, sieht Wachstumspotenzial. „Der Markt wächst durch qualifizierte Neugründungen“, sagt er. „Es ist aber nicht so, dass die Kunden derzeit in Scharen ihre Banken verlassen.“

Man wolle auch kein Aufgabebekken 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 oft Finanzbereich fehlt oft schon das Fundament. Wir müssen stärker herausarbeiten, wo wir uns von den Banken unterscheiden.“

CHRISTIAN SONNTAG

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.



Axel Jelunke, Lingohr und Partner



Manfred Stock, KHP



Michael Stegmüller, IMC



Andreas Gessinger, Universal

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)69 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. A.

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-Finanzmarktlinie 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.

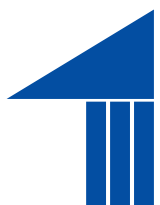
Manfred Köberlein, Mitglied der Geschäftsführung AmpegaGerling Investment, bringt es auf den Punkt: „Ich finde Regulierung toll: sie hilft den Vermögensverwaltern, weil sie einen wichtigen Beitrag für ein deutliches Mehr an Disziplin und Transparenz bewirkt. Natürlich ist Regulierung teuer und sie macht 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 €uro. 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.“

extra

UNABHÄNGIGE VERMÖGENSVERWALTER

DER ERFAHRENE: FRANK LINGOHR

Anlegen nach der Coca-Cola-Formel

Frank Lingohr gilt als einer der erfolgreichsten Fondsmanger Deutschlands, doch sein Unternehmen Lingohr & Partner Asset Management GmbH residiert nicht etwa an der Düsseldorf Kö, sondern in schmucklosen Büros im Gewerbegebiet von Erkrath-Unterfeldhaus. Früher nutzte sie die inzwischen insolvente Immobilienfirma Bast-Bau. Wieso gerade hier? „Wir haben nichts Günstigeres gefunden“, sagt Lingohr. Repräsentative Räume würden die Kunden nicht unbedingt schätzen.



Frank Lingohr

„Unterm Strich zählen die Zahlen“, ist der frühere Computerspezialist überzeugt. Er war Programmierer und Systemanalytiker, bevor er die Welt der Aktien entdeckte. Das war Ende der 60er-Jahre. „Ein Auslöser war die Lektüre des Werkes 'Security Analysis' von Benjamin Graham“, erinnert sich Lingohr. Dieser US-Ökonom und Investor wird als Vater der fundamentalen Wertpapieranalyse gesehen. Anhänger von Value-Strategien wenden sie gerne an.

Als „eingefleischter Value-Investor“ sieht sich auch der Düsseldorf Vermögens-experte, wobei er auch Growth-Kriterien berücksichtigt.

Der Computer dient Lingohr nur als Rechenknecht

Index-Charts und Modetrends interessieren den 63-Jährigen nicht, wohl aber Computerbasierte Analysen. In den Blick nehmen Lingohr und seine acht Portfoliomanager Unternehmen und deren Kennzahlen. Der Computer fällt dabei nicht etwa die Investment-Entscheidung, sondern dient

nur als „Rechenknecht“. Kommt es bei der Geldanlage letztlich also doch auf die gute Nase des Anlagespezialisten an? Das auch wieder nicht, widerspricht Lingohr. Im Gegenteil: Der Faktor Mensch kann sogar hinderlich sein: „Menschen handeln emotional; das wirkt oft kontraproduktiv und verhindert langfristig gute Anlageresultate.“

Axel Jelunke, Partner und Portfoliomanager bei Lingohr, bestätigt dies aus Erfahrungen, die er im Gespräch mit Kunden gewonnen hat: „Viele Anleger haben gerne Aktien gekauft, als sie sich gut gefühlt haben. Dann waren die Papiere aber gerade teu-

er.“ Ein bekanntes Phänomen gerade in Deutschland: Zu Höchstkursen steigen viele ein. Fallen die Aktien auf historische Tiefs, bekommen die Anleger kalte Füße und verkaufen – zu den ungünstigsten Zeiten also.

Wie funktioniert denn nun die Lingohr-Methode? Ihr zu-

grunde liegt ein Multifaktor-Modell, erklärt Jelunke. Es berücksichtigt zahlreiche Kennzahlen eines Unternehmens. Die Anlageprofis werten die Daten von mehr als 20.000 Unternehmen aus und speisen die Informationen in ihr Programm „Chicco“ ein. Der Name steht für Verschiedenes – vom italienischen Ursprung (Perle) geht es darum, „echte Perlen in der Tiefe zu finden“, wie es Lingohr formuliert.

„Chicco“ bewertet in einem sehr komplexen Verfahren die Aktien und ermittelt so eine Rangliste. Sie ist Grundlage für die Anlageentscheidung. Genaue Details werden nicht verraten – „das ist unsere Coca-Cola-Formel“, sagt Jelunke. Die Prinzipien erklärt er aber gerne. Die Analyse offenbart zum Beispiel Besonderheiten, die sich je nach Land ergeben. So ist in den USA seit Jahren die Dividendenrendite kein erfolversprechendes Kriterium, während sie in Frankreich sehr gut funktioniert hat.

In die Bewertung einer Aktie fließen Faktoren ein wie Kapitalstärke, Kostenstruktur oder Marktposition. „Ins Portfolio kommen keine Unternehmen, die gerade als schick und in gelben“, sagt Jelunke“. Die seien meistens überbewertet.

Mittlerweile managt die Lingohr-Gesellschaft ein Volumen von sieben Milliarden Euro. Angefangen hat die Erfolgsgeschichte, als Lingohr eigene Fonds auflegte. Flaggschiff ist der „Lingohr Systematic LBB Invest“ (WKN 977479). In der Vermögensverwaltung werden aber auch Rentenportfolios in einer ähnlich systematischen Vorgehensweise gemanagt.

JÜRGEN GROSCHKE

DER NEWCOMER: THOMAS HÜNICKE

Keine Beratung ohne Vertrauen

Vor vier Jahren gründete Thomas Hünicke seine eigene Vermögensverwaltungsgesellschaft in Düsseldorf. Den 52-Jährigen als Newcomer zu bezeichnen wäre allerdings eine unzutreffende Beschreibung. Fast 20 Jahre lang hat Hünicke schon vermögende Privatkunden beraten und große Wertpapierdepots verwaltet – zunächst in einer Großbank, dann bei einer renommierten Vermögensverwaltungssozialität. „Einige unserer Kunden kennen wir schon seit 15 bis 18 Jahren“, sagt der Anlageexperte nicht ohne Stolz.

Wieso dann eine eigene Gesellschaft? „Ich wollte selbst unternehmerisch tätig sein“, erklärt Hünicke. Vor allem aber sieht der Vermögensbetreuer die Chance, Kunden unabhängig von markt gängigen Renditeversprechen und Provisionsinteressen zu beraten. „Für unsere Tätigkeit erhalten wir ein festes Honorar und geben dafür sämtliche Sonderkonditionen an die Kunden weiter“, sagt Hünicke. Er kann seine eigenen Überzeugungen und Anlagestrategien verfolgen, ohne sich vor einem Arbeitgeber rechtfertigen zu müssen.

Die Investment-Philosophie ist als konservativ zu umschreiben. Moden begegnet Hünicke eher misstrauisch. Als zum Beispiel vor zehn Jahren der Neue Markt boomte, hielt er sich zurück. „Wir haben Glück, dass auch unsere Kunden ähnlich denken“, sagt der Berater, „so können wir langfristiger und vorsichtiger investieren und letztlich dem Kunden eine gute Entwicklung beschern“. Ihre Anlagephilosophie hat die Hünicke Ver-



Thomas Hünicke

das der Geschäftsführende Gesellschafter nicht nur mit Blick auf die Kunden Wert legt. Seit Jahrzehnten kennt er auch seine Mitstreiter. Anfang des Jahres kam der Düsseldorfer Clemens van de Ven als Geschäftsführer dazu. Ihn kennt Hünicke aus gemeinsamen Tagen bei einer Großbank. Van de Ven war anschließend bei anderen Instituten tätig, zuletzt als Vorstand der deutschen Niederlassung einer Schweizer Privatbank.

Der 47-Jährige bringt insbesondere Erfahrungen im Geschäft mit institutionellen Anlegern mit, also zum Beispiel mit Pensionsfonds oder Versicherungsgesellschaften. Zum Team gehören weitere zwei Vermögensverwalter, zu denen Hünicke ebenfalls schon viele Jahre geschäftliche Beziehungen

Unser Name hängt davon ab, wie gut der Fonds performt

mögensverwaltung GmbH in eine Form gegossen, die jeder Anleger zu Hause am Bildschirm beobachten kann: im Juli 2008 legte die Gesellschaft den Mischfonds „H&K Titan Strategie Portfolio UI“ auf (WKN A0Q2SE). Das war kurz vor dem Beinahe-Kollaps der Weltfinanzmärkte.

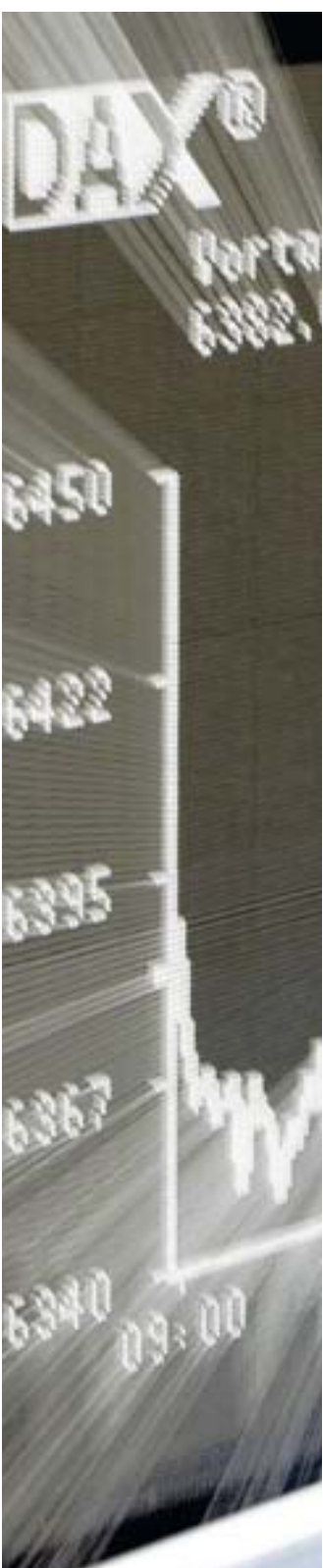
Der Fonds notiert derzeit zwar noch unter Vor-Krisen-Stand. Im Vergleich mit anderen Strategien hält er sich aber durchaus sehenswert.

Der Fonds muss auch gut laufen: „Unser Name hängt daran“, betont Hünicke. Jeder Beobachter kann Erfolge oder Misserfolge, Anlageentscheidungen und Kursentwicklungen mitverfolgen und mit anderen Fonds abgleichen. Einen Vorteil sieht Hünicke darin, als kleiner Fonds Werte kaufen zu können, die für große Konkurrenten schon nicht mehr in Frage kommen: „Damit schaffen wir einen Mehrwert für unsere Kunden.“ Vertrauen ist ein Stichwort, auf

gepflegt hatte. „Die Chemie stimmt, wir kennen unsere Fähigkeiten“, beschreibt er die Vorteile. Das Geschäft baue auf Vertrauen auf – bei Kunden, aber auch untereinander.

Die Perspektiven für Vermögensverwalter schätzt der Düsseldorfer als sehr günstig ein. In Deutschland werden bislang nur drei Prozent der Anlagebestände von unabhängigen Verwaltern betreut; in den USA sind es 40 bis 50 Prozent, rechnet Hünicke vor. Gute Chancen also, dass die Anlageexperten von ihren Büros an der Inselstraße aus noch weitere Kunden gewinnen. Schon jetzt betreuen die Berater viele Privatanleger – nicht nur in der Region.

JÜRGEN GROSCHKE



Wie schneidet der eigene Fonds ab? Der Ruf vieler Vermögensverwalter hängt davon ab. FOTO: AP

Der diskrete Charme der Family Offices



Yachthafen in Südfrankreich: Yachten gehören zu jenen exotischeren Investments, die die Superreichen schon mal gerne tätigen. FOTO: TÜLLMANN

Dieses Segment der Vermögensverwaltung gilt als besonders verschwiegen und verschlossen: „Der Markt der Family Offices gilt als Mythos – ein wachsender Markt, über den es indessen sehr wenig Informationen gibt“, bestätigt Oliver Schäfer, Vice President bei J.P. Morgan Asset Management in Frankfurt.

In der Tat arbeitet dieser Bereich, bei dem Einzelfamilien (Single Family Offices) ab einem Vermögen von rund 250 Millionen Euro, aber zunehmend auch Multi Family Offices (ganze Familienstämme mit Vermögen ab 300 bis über 1000 Millionen Euro) von Spezialisten betreut werden, sehr diskret. „Viele Vermögensverwalter, die in diesem Segment tätig sind, haben noch nicht einmal eine Internetseite: Empfehlungen laufen in dieser Liga ausschließlich über Mund-zu-Mund-Werbung“, weiß Schäfer.

J.P. Morgan Asset Management hat das zum Anlass genommen, dem „Mythos Family Office“ im Jahr 2009 erst-

mals in einer Studie nachzugehen. Gemeinsam mit dem Bayerischen Finanzzentrum und der Complementa Investment-Controlling AG hat der Finanzdienstleister in der gleichnamigen Studie Interessantes zusammengetragen. „Weltweit steigt der Anteil der Family Offices – allein in Europa wird ihre Zahl auf rund 4000 bis 5000 geschätzt“, so der J.P. Morgan Asset Management-Experte. Je größer das Vermögen, desto größer der Wunsch nach Individualität, Transparenz und Nachhaltigkeit. Die Superreichen jedenfalls wollen keine Experimente machen.

„Die Erhaltung des Vermögens, das in der Regel in den Familien über Generationen hart erarbeitet wurde, steht im Vordergrund“, weiß Oliver Schäfer. Und so liegen auch die Rendite-Erwartungen dieser Klientel häufig bei nur drei Prozent – ähnlich konservativ kalkulieren viele Pensionskassen. Andere erwarten einen ordentlichen Ertrag von bis zu zehn Prozent jährlich. Family

Offices leisten aber deutlich mehr als reines Verwalten der Geldangelegenheiten. „Ein Family Office ist nicht selten eine Art Privatsekretär einer vermögenden Familie. Die Dienstleistungen reichen dabei vom Management aller Vermögensgegenstände bis hin zur Immobilienbewirtschaftung oder sogar zum Concierge-Service.“

Und weil vermögende Familien längst global agieren, verstärken auch die Family Offices ihr Know-how mit einem ausgefeilten Netzwerk von international tätigen Steuerberatern, Anwälten und Fachberatern. So konservativ die reichen Familien auch sind, bei der Geldanlage unterscheiden sie sich deutlich von Pensionskassen und Versicherungen. Neben traditionellen Anlageklassen setzen sie auch auf exotischere Investments wie Kunst, Luxus-Liegenschaften, Yachten oder auch schon mal Pferde, lautet eine weitere Erkenntnis der Studie.

Zudem sind die Anleger sehr kostenbewusst. Für die Family Offices steigen damit die Anforderungen, zumal viele von ihnen eine relativ geringe Grundvergütung für ihre Dienste nehmen und ihre Vergütung umso stärker am Erfolg des Depots geknüpft ist. Oliver Schäfer ist daher sicher, dass die Bedeutung der Family Offices weiter zunehmen wird: „Es ist die individuellste Form der Vermögensverwaltung, die mit stetig ansteigendem Privatvermögen und immer komplexer werdenden Strukturen den Wunsch nach einer ganzheitlichen Beratung erfüllt.“

JOSÉ MACIAS



Silberpfeil zum Superzins!

Schnell sein und attraktive Angebote sichern.

- Zum Beispiel unser Sondermodell C 200 KT, Sport-Edition mit Metallic-Lackierung, Automatikgetriebe, Radio Navigation Audio 20 APS, Parktronic und Sitzheizung.
- 2,99 % Sonderzins¹ für die A-, B-, C-Klasse und den SLK

C 200 Kompressor T Modell¹

299 €

monatliche Finanzierungsrate^{2,3}

¹Kraftstoffverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert: 11,4 l/100km/6,6 l/100 km/8,3 l/100 km; CO₂-Emission kombiniert, 198 g/km. Die Angaben beziehen sich nicht auf ein einzelnes Fahrzeug und sind nicht Bestandteil des Angebots, sondern dienen allein Vergleichszwecken zwischen verschiedenen Fahrzeugtypen.

²Kaufpreis ab Werk 41.066,90 Euro, Anzahlung 6.900,00 Euro, Laufzeit 36 Monate, Gesamtlaufleistung 45.000 km, effektiver Jahreszins 2,99 %, Schlussrate 19.357,37 Euro, monatliche Finanzierungsrate 299 Euro.

³Ein zeitlich begrenztes Finanzierungsangebot der Mercedes-Benz Bank AG.

Mercedes-Benz Niederlassung Rhein-Ruhr

Mercedesstraße 1, 40470 Düsseldorf • Johannes-Mechmann-Straße 2-4, 47138 Duisburg
Magdeburger Straße 80, 47800 Krefeld • Krefelder Straße 182, 41063 Mönchengladbach
Leuschstraße 10, 41460 Neuss. Kostenlose Hotline 0800 333 32 75, www.mercedes-rhein-ruhr.de

Offizieller Partner des RP-Finanzforums der „Unabhängigen Vermögensverwalter“.

Mercedes**rhein-ruhr**
D · DU · KR · MG · NE

Standort Luxemburg: Fonds aus der Fondszentrale

Der Finanzplatz Luxemburg gehört zu den renommiertesten der Welt. Das kleine Land zwischen Deutschland, Frankreich und Belgien ist der größte Fondsstandort Europas – und nach den USA der zweitgrößte der Welt. Mit über 10.000 Beschäftigten und einem verwalteten Gesamtvermögen von weit über 1.800 Milliarden Euro ist das Großherzogtum die größte Fondsplattform Europas. Die Fondsanbieter profitieren von der Fülle hochqualifizierter Fachkräfte – und von den guten regulatorischen Rahmenbedingungen. Zertifikate zum Beispiel werden hier nicht als Inhaberschuldverschreibung emittiert, sondern werden als Verbriefung, ähnlich wie ein Sondervermögen geführt. Dadurch entfällt das durch die Lehman-Pleite berühmte gewordene Emittenten-Risiko.

Größere Spielräume

„Die Spielräume für Finanzdienstleister sind hier größer“, sagt Stefan Schneider. Schneider, gebürtiger Hesse, ist seit 1992 in Luxemburg tätig. Seit zwei Jahren sitzt er in der Geschäftsleitung der Hauck & Aufhäuser Investment Gesellschaft. Die HAIG konzipiert alle Arten von Fonds, Verbriefungen oder Beteiligungen im Auftrag der Vermögensverwalter. Hier entstehen jene Vermögensverwalterfonds, die oft über kein riesiges Volumen verfügen, – aber dafür oft umso besser performen.

Die HAIG operiert im Hintergrund. Für den Kunden sichtbar ist der Vermögensverwalter, der mit dem Produkt auf den Kunden zugeht. „Hinter dem Fonds stehen wir“, sagt Schneider. Für die Investmentprofis steht das Thema im Vordergrund, das bespielt werden soll. Erst danach folgt die Entscheidung, über welches Investment-Vehikel der Anleger beispielsweise von dem Thema Erneuerbare Energien profitieren kann. Das hat in den vergangenen Jahren gut geklappt. „Die Performance der Produkte konnte dank der Expertise der Vermögensverwalter in den letzten Jahren die Anleger zufriedenstellen“, sagt Schneider. „Wir waren zu klein, um große Fehler zu machen.“

CHRISTIAN SONNTAG

Ein wenig Suche war letztendlich doch erforderlich, um eine unabhängige Vermögensverwalterin zu finden. „Der Anteil der weiblichen Vermögensverwalter liegt in Deutschland höchstens bei zehn Prozent, die meisten davon sind zudem Angestellte“, schätzt Susanne Berger, Vermögensverwalter-Expertin beim Privatbankhaus Hauck & Aufhäuser. Ein niedriger Anteil, der aber nicht überraschend ist, denn die Welt der Vermögensverwalter ist ein Abbild der gesamten Bankenlandschaft: Frauen in Führungspositionen sind hier selten anzutreffen.

„Und da die meisten Vermögensverwalter aus ehemaligen Führungspositionen der Finanzinstitute stammen, ist es nur logisch, dass der Frauenanteil in der Branche nicht grundsätzlich anders ist“, so Susanne Berger. Aber es gibt sie, die unabhängigen Vermögensverwalterinnen, die sich in der männerdominierten Finanzwelt durchgekämpft haben und heute erfolgreich an der Spitze einer Vermögensverwaltung stehen. In Düsseldorf etwa hat Vera Goncalves den Sprung von der klassischen Banklaufbahn hin zur klassischen Vermögensverwaltung geschafft. An der Kö führt sie gemeinsam mit einem Partner ein von der Bun-

Ohne topaktuelle Daten läuft nichts in der Finanzwelt. Auch Vermögensverwalter sind auf sichere Datensysteme angewiesen, die ihnen topaktuell Finanzdaten aus aller Welt liefern und zudem eine reibungslose Anbindung an die Ordersysteme der Banken bieten. „Wir sind die Nabelschnur für die Vermögensverwalter“, sagt Christian Hank, Executive Director der vwd Vereinigte Wirtschaftsdienste AG.

Der Spezialist für Finanz-Informationssysteme ist bei Vermögensverwaltern eine große Nummer, beherrscht mit einem Marktanteil von rund 70 Prozent den deutschen Markt.



„Frauen werden in der Branche wichtiger.“ Die drei Vermögensverwalterinnen Vera Goncalves, Susanne Berger und Sabine Rumpf (v.l.). FOTO: ALOIS MÜLLER

desanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht beaufsichtigtes Finanzinstitut, die Goncalves + Spee Asset Management AG. „Das war ein langer und verschlungener Weg dorthin – mit viel Energie und Nachhaltigkeit“, lacht sie.

Dabei hatte die echte rheinische Frohnatur sich zu Beginn ihrer Bank-Karriere nur eines gewünscht: „Ich wollte unbedingt an die Börse, auf das Parkett – aber da gab es damals keine Frauen.“ Sie hat es dennoch geschafft und war für die

WestLB in den 90-er Jahren die erste Händlerin auf dem Parkett. Mit großen Vermögen wurde die Düsseldorferin erstmals konfrontiert, als sie für die Landesbank unter anderem mit vielen Lottogewinnern zu tun hatte. „Da habe ich gelernt, was es heißt, ein Vermögen und die Menschen, die dahinter stehen, zu betreuen.“ Seit fünf Jahren ist Vera Goncalves selbständig und hat diesen Schritt „nie bereut“. Heute betreut sie als unabhängige Vermögensverwalte-

rin unter anderem vermögengerechte Privatpersonen, Stiftungen und stellt das Haftungsdach für Vermittler.

„Frauen werden in der Vermögensverwaltung in Zukunft eine größere Rolle spielen“, ergänzt Sabine Rumpf. „Schließlich gehen rund 70 Prozent der rund 1,4 Billionen Euro, die in den nächsten Jahren vererbt werden, an Frauen.“ Die Geschäftsführende Gesellschafterin der Münchner Vermögensverwaltung Dr. Hellerich & Co hat dabei über eigene Er-

fahrungen und die Selbständigkeit den Weg in die Vermögensverwaltung gefunden. „Mein Vater hat für mich ein Wertpapierdepot angelegt und es mir mit 16 Jahren übergeben“, erzählt Sabine Rumpf. „Als mir dann auffiel, dass die Abrechnungen der Bank nicht stimmten, war damit der Grundstein gelegt.“

Neben ihrer Karriere als Übersetzerin und Konferenzdolmetscherin baute die Finanzfachwirtin ihr Wissen um Finanzanlagen aus (unter an-

derem bei einer Münchener Treuhandgesellschaft für Geschlossene Fonds). Mit dem Einstieg in die renommierte Vermögensverwaltung Dr. Hellerich im Jahr 1996 (seit 2001 auch als Gesellschafterin) ist die Finanzexpertin im Umgang mit großen Vermögen bestens vertraut. „Heute betreue ich sehr große Vermögen im Family Office.“

Vermögende Kundinnen gehen mit Geld anders um als männliche Anleger. Sie sind sicherheitsorientiert, vorsichtiger in der Geldanlage und hinterfragen jede Entscheidung genauer. „Frauen wollen ein Produkt genau verstehen, deshalb ist hier eine intensivere Betreuung notwendig“, erläutert Sabine Rumpf, Vera Goncalves und Susanne Berger. Kein Wunder, dass Frauen-Depots im Durchschnitt in der Krise weniger gelitten haben. „Es ist wichtig, dass Vermögensverwalter sich darauf einstellen, dass Frauen in Zukunft eine größere Rolle spielen“, erläutert Susanne Berger, die bei Hauck & Aufhäuser in der Region Nordwest Vermögensverwalterin betreut. Schon jetzt, so Sabine Rumpf, sprechen Frauen bei der Geldanlage ein wichtiges Wort: „54 Prozent aller Entscheidungen bei Finanzthemen werden von Frauen getroffen.“

JOSÉ MACIAS

Nabelschnur zu den Märkten

„Vor 20 Jahren waren wir die ersten, die mit Softwarelösungen für Vermögensverwalter aufwarteten, seitdem haben wir unser Know-how und Dienstleistungsangebot in enger Abstimmung mit Vermögensverwaltern ausgebaut“, erläutert Hank das Geheimnis dieses Erfolges. In der Tat ist das Leistungsangebot der Frankfurter rund um Lösungen im professionellen Portfoliomanagement eindrucksvoll. „Vermögensverwalter benötigen nicht nur Realtime-Systeme. Auch Rating, Beratungssysteme, Marktbeobachtungstools bis hin zu Systemlösungen, die aktuelle ge-

setzliche Vorschriften erfüllen und damit Rechtssicherheit geben, zählen zu den Alleinstellungsmerkmalen unserer Systeme“, ergänzt Petra Becher, Geschäftsfeldleiterin SMS und für die Unterstützung des Produktvertriebs von Emittenten und KAG zuständig. „Bei uns stehen nicht die Prozesse im Vordergrund. Vielmehr helfen unsere Programme dem Vermögensverwalter, seine Kunden durch einen Prozess zu führen, der nicht standardisiert, sondern strukturiert ist“, erläutern John Weber und Robert Sulzberger, bei vwd für Technologielösungen zuständig.

„Am Ende erhält der Anleger das Beratungsprotokoll, das die rechtlichen Anforderungen seit Jahresbeginn erfüllt.“ Im Kern vertraut vwd dabei auf Technologiestandards, die unter anderem von 30 Banken unterstützt werden – ein „Rundum-Sorglos-Paket“. Vor Ort, beim Vermögensverwalter, wird dieses System dann individuell an die jeweiligen Anforderungen angepasst. „Vermögensverwalter schätzen das besonders: Sie erhalten damit eine komplette individualisierte Infrastruktur, die zudem auf bekannten Standards und Schnittstellen beruht und daher schnell erlern-



IT-Technik wird für Vermögensverwalter immer wichtiger. FOTO: DPA

bar ist“, argumentiert Christian Hank. „Außerdem wird das System perfekt durch andere vwd-Dienstleistungen ergänzt“, so Petra Becher. „Ein Beispiel dafür ist unser Zertifizierungskriterium, das im Zusammenspiel mit dem Portfoliomanagement-System wie ein Frühwarnsystem funktioniert. Es beobachtet das Produkt während seiner gesamten Laufzeit und warnt den Vermögensverwalter, wenn sich Parameter und Gewichtungen im Depot ändern.“

Die vereinfachten Prozesse machen wiederum den Vermögensverwaltern das Leben leichter, sie können sich ganz auf die Kundenberatung konzentrieren. Christian Hank: „Die Mischung aus Schnelligkeit und Preis hat sich herumgesprochen – 80 Prozent aller Gründer entscheiden sich heute für unsere Systeme.“

JOSÉ MACIAS

BEWAHREN & BEWEGEN

Unser **Dynamic Risk Management** Ansatz steht für die Beherrschung von Risiken und eine Asset Allocation mit Vermögenserhalt als oberstem Ziel – ohne auf Chancen zu verzichten.

- © Wir sind erfahren und integer.
- © Unser Ansatz ist gradlinig und transparent.
- © Unsere Portfolios sind UCITS III Fonds.

Details erhalten Sie gerne persönlich.
Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

Telefon 069.7680 7000
www.romulus-investment.com

Romulus Investment GmbH
Klettenbergstraße 12
60322 Frankfurt am Main



Als Partner Ihres Vermögens bieten wir Ihnen eine unabhängige und verantwortungsvolle Zusammenarbeit.

In einem Umfeld mangelnder Transparenz behalten wir den Durchblick und das Gespür für realistische Renditen.

Seit nahezu 20 Jahren vertrauen unsere Kunden uns ihr Geld an, wann zählen Sie dazu?

Hünicke Vermögensverwaltung GmbH
Inselstraße 25 - 40479 Düsseldorf
Tel.: 0211 / 4984270
www.hvw-gmbh.com

RHEINISCHE POST

Interesse?

Schalten Sie gezielt Ihre Anzeige innerhalb der Sonderveröffentlichung „Unabhängige Vermögensverwalter“.

Die nachstehende Key-Account-Managerin informiert Sie gerne über Platzierungs- und Gestaltungsmöglichkeiten.

Nächster Erscheinungstermin: Herbst 2010.

Pia Kemper

Telefon 0211 505-2054
Telefax 0211 505-1002054
E-Mail: pia.kemper@rp-media.de