

Vermögensverwalter in Deutschland

722 Unternehmen haben laut Bafin eine Lizenz nach Paragraf 32 Kreditwesengesetz (KWG) als **Finanzdienstleistungsinstitut** erhalten. Davon besitzen 509 die Erlaubnis für die **Finanzportfolioverwaltung**, weitere 191 betreiben allein die **Anlage- und Abschlussvermittlung sowie die Anlageberatung**¹⁾. Sie sind meist unabhängig, hervorragend ausgebildet und gelten als Crème de la Crème der Finanzberatung. Häufig werden sie erst ab einer gewissen Anlagesumme beziehungsweise liquiden Vermögen tätig. Im **Verband unabhängiger Vermögensverwalter (VuV)** sind 200 Finanzportfolioverwalter zusammengeschlossen.

1) 22 Sonderfälle

Vor welchen Fehlern Vermögensverwalter warnen

- Monokulturen und Klumpenrisiken in den Depots
- Flucht in die scheinbare Sicherheit von Staatsanleihen
- Modetrends blind hinterherlaufen
- Angst und Panik als Ratgeber
- Trittbrettfahrer mit unseriösen Renditeversprechen
- Übereilte Entscheidungen
- Extreme Erwartungen

Quelle: DAS INVESTMENT auf Basis befragter Vermögensverwalter

So berät Deutschland

Was raten Geld-Spezialisten ihren Kunden, und wie begegnen sie den aktuellen Herausforderungen des Marktes? DAS INVESTMENT lässt Top-Berater aus allen Teilen Deutschlands antworten

→ | **Schuldenkrise**, Sorge um den Euro, Banken-Crashtests und immer neue Tiefststände beim Zinsniveau – kein Wunder, dass so mancher Anleger in diesen Tagen und Wochen die Nerven verliert und nur noch eines möchte: sich so rasch wie möglich absichern vor dem Schreckgespenst Inflation. Der Berater soll es dann richten, und immer häufiger zielen dabei die Gedanken der Kunden in Richtung Gold.

Grundsätzlich richtig, aber längst kein Allheilmittel, wie Claus Walter findet.

„Wir stellen in so einem Fall die provokante Gegenfrage, ob es in Ordnung ist, dass die Inflation möglicherweise ausfällt und in der Folge das Vermögen mit dem Goldpreis um 20 Prozent oder mehr sinkt. Dann werden die Klienten plötzlich nachdenklich“, erzählt der Gründer der Freiburger Vermögensmanagement (FVM) aus seiner Beratungspraxis. Es sei ein typischer Fehler, möglichen Risiken mit einer einseitigen Struktur zu begegnen, die ungleich höhere Risiken berge.

Fünf auf einen Streich

Walter ist einer von bundesweit 130 der V-Bank angeschlossenen Vermögensverwaltern, alle mit Bafin-Zulassung. Fünf von ihnen analysieren exklusiv für DAS INVESTMENT die aktuelle Lage. Alle fünf sind langjährig am Markt, kommen aus verschiedenen Regionen der Republik und haben unterschiedliche Beratungskonzepte.

Immerhin 58 Prozent der deutschen Anleger erwarten einer Umfrage der Fondsgesellschaft Union Investment zufolge steigende Preise. Die daraus entstehenden und auch von zahlreichen Wirtschaftsexperten geschürten Ängste versuchen die von DAS INVESTMENT befragten Vermögensverwalter allerdings zu relativieren. „Frühestens in zwei bis drei Jahren“ erwartet etwa Thomas Buckard einen Preisschub: Gleichwohl empfiehlt der Vorstand der Wuppertaler Vermögensverwaltung Michael Pintarelli als Investitionsschwerpunkt bereits heute Aktien von eigenkapitalstarken Unternehmen, Risiken reduzie-

rende Zertifikate auf Aktien, Währungsanlagen in Rohstoff- und Schwellenländern und als Beimischung Gold.

„Eine breite Streuung, die Gold, Immobilien und Sachwerte enthält, hilft, das Risiko zu reduzieren“, bestätigt Jürgen Schneider. Dennoch sieht auch der Vorstand der SRQ Finanzpartner mit Stammsitz in Berlin keine akute Inflationsgefahr. Schneider: „Erst in den nächsten ein bis zwei Jahren wird sich zeigen, ob die Notenbanken im Management der enormen Geldmengen das richtige Timing haben.“

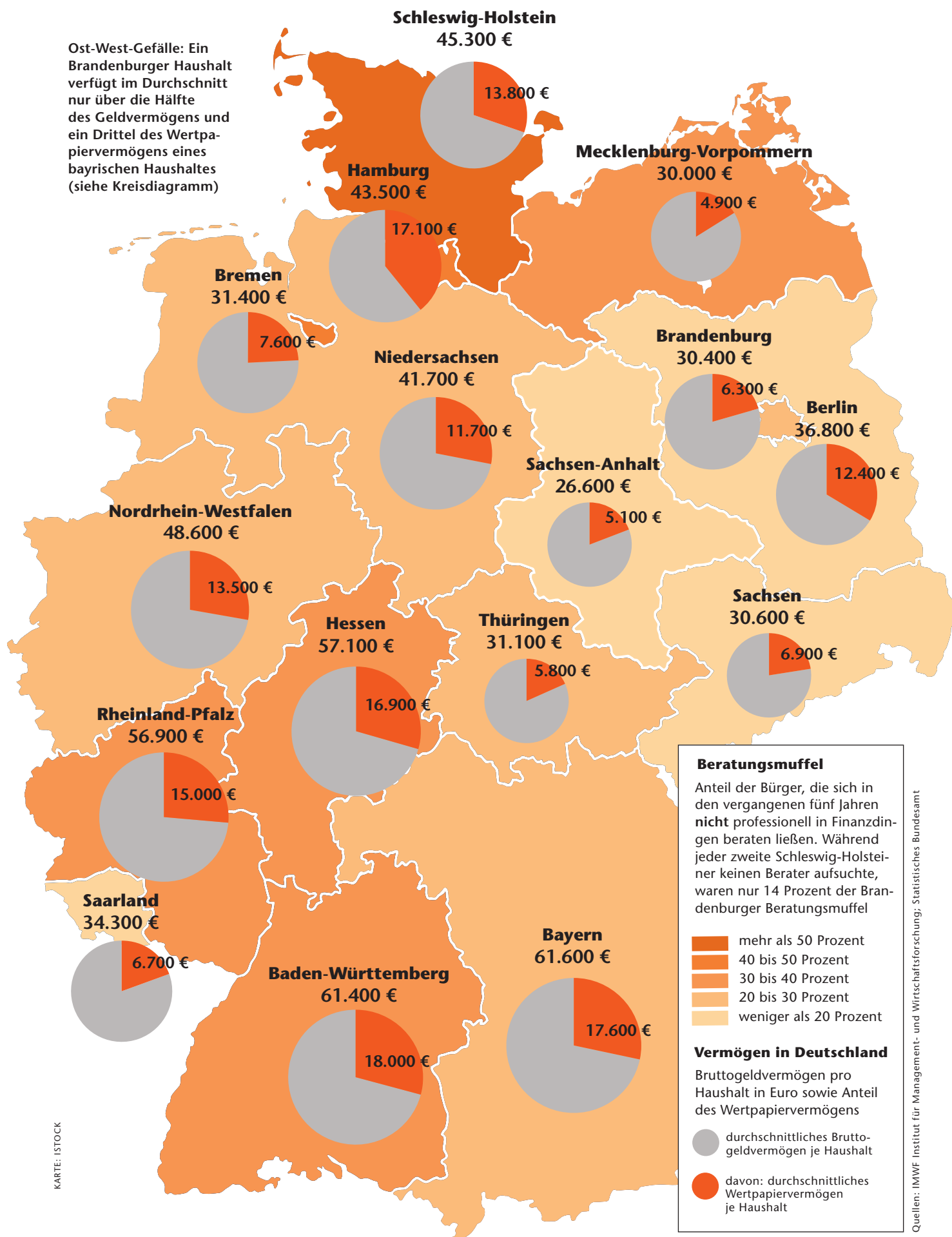
Andere Marktteilnehmer halten das Inflations-szenario im Moment für unwahrscheinlich: „Eine Inflation kann nur dann kommen, wenn schlagartig das Vertrauen in das Finanzsystem kollabiert, etwa durch einen breiter angelegten Staatsbankrott“, glaubt Friedrich Huber, Geschäftsführer der Huber, Reuss & Kollegen Vermögensverwaltung. Kurzfristig hält der Münchner Vermögensverwalter das Gegenteil, nämlich Deflation, für wahrscheinlicher. „Die Staaten müssen ihre Schulden irgendwie refinanzieren, und ohne weitere Steuererhöhungen wird das nicht gehen. Dies wird die Wirtschaft eher bremsen.“

Depot: Langweilig ist überlegen

„Ein Depot muss sowohl auf ein inflationäres als auch auf ein deflationäres Szenario vorbereitet sein“, fasst Friedhelm Spiekermann von Spiekermann & Co. in Osnabrück zusammen. Sein Rat: Sachwerte wie Immobilien oder Aktien leisten einen guten Beitrag dazu, die Vermögenswerte zu streuen. „Es klingt zwar langweilig, aber ein ausgewogenes Depot aus erstklassigen Anleihen, Aktien, ein wenig Gold und strategischer Liquidität ist langfristig jeder einseitig ausgerichteten Anlage überlegen“, so Spiekermann.

Vermögensverwalter Walter von der FVM sichert Kundendepots durch eine Balance zwischen Renten und Sach- und Produktivvermögen wie Aktien, Immobilien und Edelmetallen ab. Dabei →

Ost-West-Gefälle: Ein Brandenburger Haushalt verfügt im Durchschnitt nur über die Hälfte des Geldvermögens und ein Drittel des Wertpapiervermögens eines bayrischen Haushaltes (siehe Kreisdiagramm)



Wofür die Deutschen sparen



Quelle: Plansecur, 60 Finanzberater befragt, Mehrfachnennungen möglich

justiert er die einzelnen Bausteine je nach Entwicklung laufend nach. Insbesondere die kleineren Positionen lohnen einen genaueren Blick: „Edelmetalle gewichten wir mit etwa 10 Prozent, maßgeblich über Gold-ETFs und mit einem kleinen Anteil Silber und Platin“, so Walter. Den Immobilienanteil im Depot (etwa 7 Prozent) verteilt der Freiburger Vermögensverwalter auf mehrere Fonds (Wohnimmobilien,

nordische Städte), und auch eine Fremdwährungsanlage in norwegischen Kronen-Anleihen (ebenfalls 7 Prozent) gehört zu den Maßnahmen gegen inflationäre Risiken. „Die Krone hat den Charakter eines sicheren Hafens, Norwegen ist eine gesunde Wirtschaft mit Rohstoffreserven“, erläutert Walter. Zudem legt er 5 bis 10 Prozent in inflationsgeschützten Bundesanleihen an.

Und welche Märkte stehen im Mittelpunkt? Die Bric-Staaten Brasilien, Russland, Indien und China werden von mehreren Vermögensverwaltern als Wachstumsmärkte genannt, ansonsten sind die Themen Rohstoffe und Nachhaltigkeit tonangebend. „Das Spektrum ist breit, Sonnenenergie mit Solar-Photovoltaik-Anlagen war stark gefragt, auch Waldinvestments oder Elektromobilität haben weiteres Wachstumspotenzial“, sagt SRQ-Vorstandschef Claus Quahl.

Freiburger Vermögensmanagement (FVM)

Transparenz und Disziplin



>> Mandanten stellen derzeit die Vermögenssicherung vor die Wertsteigerung <<

Claus Walter ist Vorstand der Freiburger Vermögensmanagement (FVM), einer Vermögensverwaltungsboutique. Die Lizenz als Finanzportfolioverwalter erhielt FVM bereits im Jahr 1998. Zur Zielgruppe gehören vermögende Privatkunden und institutionelle Kunden (Schwerpunkt Stiftungen) ab 200.000 Euro liquidem Vermögen. Eine individuelle Vermögensverwaltung beginnt bei FVM ab etwa 400.000 Euro

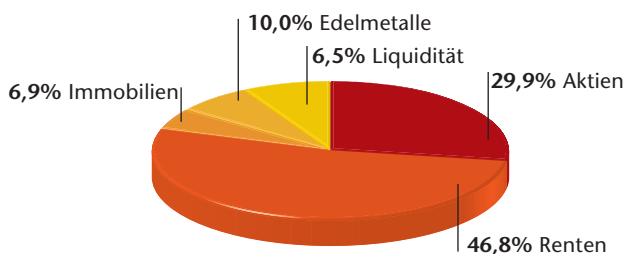
Verwaltetes Vermögen: etwa 145 Millionen Euro, davon 45 Millionen Euro im hauseigenen Fonds FVM-Classic UI (WKN: A0N FZR)

Zahl der Mitarbeiter/Berater: Acht, davon drei in der Beratung und drei in der Betreuung und Geschäftsabwicklung

Beratungsphilosophie: Unabhängige Vermögensverwaltung auf Honorarbasis. Konditionenvorteile werden an Mandanten weitergereicht. Keine Provision oder Vergütung durch Banken oder sonstige Produktanbieter. Transparenz und Disziplin in der Anlagephilosophie, keine Hedgefonds oder komplexe Zertifikate

Internet: www.freiburger-vm.de

Vermögensaufteilung der Klienten



Einfacher, transparenter, sicherer

Die Finanzkrise hat sich auch auf die Produktpaletten ausgewirkt. Nicht immer zum Vorteil, wie Walter beklagt: „Leider greifen die Marketingexperten der Anbieter die allgemeine Verunsicherung auf und platzieren zweifelhafte Garantieprodukte.“ Oftmals mit hohen Kosten und wenig Transparenz. Ansonsten sei ein klarer Trend zu Sach- und Beteiligungswerten mit Substanz zu erkennen: Anleger investierten vermehrt in Edelmetalle und Rohstoffe – etwa in Form von ETFs. Ein Teil der Vermögensverwalter lässt die Finger von Hedgefonds. „Kalkulierbar und schwankungsarm“ sollen die Aktienerträge heute sein, weiß Thomas Buckard. Der Pintarelli-Vorstand erkennt eine starke Nachfrage nach konservativ konstruierten Derivaten wie Expresszertifikaten, die in der Lage sind, zumindest statistische Risiken zu reduzieren. Ansonsten bräuchten risikominimierende Instrumente wie Discount- und Bonuszertifikate bei extremen Marktverwerfungen in der Kurzfristbetrachtung keine Mehrwerte im Vergleich zu Direktanlagen. „Zertifikate zeigen dennoch bei der Beruhigung der Märkte große Aufhol-effekte“, so Buckard weiter.

Doch nicht nur transparentere, auch einfachere Produkte sind gefragt. Viele Anleger investieren wieder direkt in Aktien, Anleihen oder ausgewählte Fonds. „Die Komplexität der eingesetzten Instrumente reduziert sich, ohne dass die Leistung schlechter wird“, bringt es Friedhelm Spiekermann auf den Punkt. Dies gelte

aber nicht für Vertriebe und 34c-Berater ohne Bafin-Zulassung. Dort würden nach wie vor sehr komplexe Produkte konstruiert und verkauft – obendrein prozyklisch: „Auf dem Höhepunkt der Krise gibt es ein Garantieprodukt, bei steigenden Kursen versprechen viele Berater überproportionale Gewinnchancen“, ärgert sich Spiekermann. Dennoch: Auch in diesen Bereichen hat sich aufgrund der Regulierung der Branche bei Haftung, Mindestqualifikation und Beratungsdokumentation einiges getan. Das Gesetz begrenzt jedoch den Produkthorizont eines 34c-Beraters: Er darf ohne eine KWG-Erlaubnis keine Finanzinstrumente wie Anleihen, Aktien, Zertifikate vermitteln und keinen Rat zu einer einzelnen Aktie im Depot aussprechen, es sei denn, er ist einem Haftungsdach angeschlossen.

„Der Einzelkämpfer, der seinen Kunden nur Investmentfonds, Immobilien und geschlossene Fonds anbieten kann, ist ein Auslaufmodell“, so SRQ-Vorstand Quahl. Der Trend zu den Haftungsdächern werde sich verstärken. Bislang sind erst einige Tausend 34c-Berater diesen Schritt gegangen – ein Bruchteil der auf bis zu 100.000 Personen geschätzten Gruppe. Den Run auf die Haftungsdächer erwartet die Branche, wenn geschlossene Fonds wie im Entwurf des Finanzministeriums zum Anlegerschutzgesetz geplant unter Finanzinstrumente fallen oder die Ausnahmeregelung für Investmentfonds aufgehoben werden sollte.

„Es gibt viele 34c-Berater, die eine gute und authentische Leistung erbringen wollen. Gleichzeitig steigt die Regulierungsdichte des Marktes, ein kleiner Mittelständler oder gar Einzelkämpfer ist irgendwann mit der Einhaltung von Anforderungen und deren Dokumentation überfordert“, so Spiekermann, der eine weitere Konzentration voraussagt.

Fazit: Kooperationen sind möglich und in der Zukunft durch gesteigerte Anforderungen von den Aufsichtsbehörden immer wahrscheinlicher, ein Wechsel zwischen den Welten ist jedoch selten. „34c-Berater kommen klassisch meist aus

Vertrauen in Banken gestört – Chancen für freie Berater

- 14%** der Bankkunden fühlen sich an eine bestimmte Bank gebunden¹⁾
- 17%** der Bankkunden haben volles Vertrauen in die Banken. Das Vertrauen in die Hausbank liegt jedoch bei knapp 60 Prozent²⁾
- 21%** glauben, dass die Bankmitarbeiter in der Filiale fehlerfrei arbeiten¹⁾
- 26%** glauben, dass ihr Geldinstitut hält, was es verspricht¹⁾
- 34%** haben Vertrauen in ihre persönlichen Ansprechpartner in der Bank. Negative Erfahrungen werden eher dem Berater als dem Institut angelastet²⁾
- 50%** glauben nicht, dass Bankberater auf ihre Bedürfnisse eingehen und Produkte verständlich erklären²⁾
- 58%** der Bankkunden glauben, dass ihnen ihr Berater auch Produkte verkauft, die sie selbst nicht benötigen²⁾

1) Quelle: Gallup Deutschland 2010, 3.800 Bankkunden befragt, Mehrfachnennungen möglich

2) Quelle: GfK, repräsentative Befragung 2010, 1.013 Kunden befragt

dem Versicherungsvertrieb und haben sich für diese Art von Lizenz entschieden, weil sie im Prinzip keine Asset Allocation machen wollen und meist auch nicht dafür ausgebildet sind“, schätzt Friedrich Huber, der heute schon vereinzelt mit 34c-Beratern zusammenarbeitet und dies weiter forcieren will.

Chancen durch Bankenschwäche

Hauptkonkurrenz sind die Banken. Deren Image hat während der Finanzkrise erheblich gelitten (siehe Kasten oben), das Kundenvertrauen war im freien Fall. Eine große Chance für unabhängige Vermögensberater, neue Mandanten zu gewinnen. „Während andere weiter als Vertriebsmaschinen agieren, entwickeln wir uns zum Finanzanwalt unseres Mandanten“, skizziert Spiekermann den Idealfall. Doch die Marktanteile verschieben sich nur langsam. „Der deutsche Bankkunde ist oftmals loyal, um nicht zu sagen träge und gutmütig“, formuliert SRQ-Vorstand Schneider. Doch ein demografischer Effekt mache Hoffnung: „Nachfolgende Kundengenerationen sind informierter, aufgeklärter und oftmals auch wechselbereiter.“ Mit einem ganzheitli-

chen und transparenten Beratungsansatz, unabhängigen Produktgebern im Rücken und individuellen Gebührenstrukturen haben Vermögensverwalter gute Karten auf dem Markt. Friedrich Huber: „Aufgrund ihrer Struktur sind Banken gezwungen, den Großteil ihrer Gebühren in Produkte einzubauen. Diesen Zwang hat ein freier Vermögensverwalter nicht. Er kann Gebühren transparent offenlegen.“ So jagen Vermögensverwalter den Banken nicht nur Kunden ab, sondern auch Berater. Der Nachwuchs kommt bislang aus den Private-Banking-Abteilungen der Banken und Sparkassen. Doch die Qualität der Ausbildung dort hat gelitten.

„Der Bankenapparat bringt manch guten Verkäufer, aber immer weniger gute und ganzheitlich denkende Berater hervor“, so Spiekermann. Daher dürften Qualifikationswege abseits der Banken wichtiger werden. Gute Chancen sieht er für Juristen und Steuerberater – vorausgesetzt, sie leben einen ganzheitlichen Beratungsansatz. Doch auch dieses Reservoir reicht manchen nicht. FVM-Gründer Walter: „Mittelfristig wird die Alternative wohl die eigene Ausbildung sein.“ | *Oliver Lepold*

Woran die Deutschen sparen, wenn es eng wird

33%

Urlaub

15%

Kleidung

13%

Zeitungen und Zeitschriften

12%

Auto

8%

Handy und Internetnutzung

2%

Nahrungsmittel