

Quelle Börse online vom 30. 07. 2009
Seite 46-50
Rubrik SPEZIAL | VERMÖGENSVERWALTER
Auflage 88,500
Autor Markus Hinterberger |

Handarbeit fürs Geld

Während Banken in der Vertrauenskrise stecken, freuen sich kleine Privatbanken und freie Vermögensverwalter über neue Kunden. Börse Online hat nachgefragt, was diese Finanzdienstleister ihren Kunden raten und wie sie deren Depot stärken wollen.

Christian Fischl weiß, was Anleger derzeit wünschen: "Ihr Vermögen erhalten." Es herrsche Unsicherheit, und Renditechancen seien längst nicht mehr das dominierende Thema, meint der Vermögensverwalter von der Münchner Investment Partners Group. Viele Anleger trauen dem Aufwärtstrend an der Börse noch nicht. Auch wenn der DAX in der vergangenen Woche die wichtige Marke von 5000 Punkten souverän genommen hat, ist weiterhin Vorsicht angesagt.

So lautet der Tenor einer Umfrage, die BÖRSE ONLINE gemeinsam mit der V-Bank unter mehr als 40 freien Vermögensverwaltern durchgeführt hat. Zusammen verwalten sie ein Kapital von insgesamt 20 Milliarden Euro für ihre Kunden.

Dem Geschäft der Geldprofis schadet die verbreitete Skepsis freilich kaum. Die Vermögensverwalter profitieren vom erhöhten Misstrauen der Kunden gegenüber großen Banken. Und die Zahl der Anbieter wächst. So haben Kunden eine breite Auswahl, vom Einzelkämpfer bis hin zur alteingesessenen Privatbank. Mitten in der Krise verkünden zahlreiche kleine oder mittelgroße Vermögensverwalter gute Geschäftsergebnisse.

Großen Geldhäusern laufen hingegen die Kunden davon.

"Der gesamte Markt steht vor den größten Umwälzungen seit 1929", konstatierte im Juni eine Studie der Bank- und Managementberatung Booz & Co. Danach sank das verwaltete Vermögen 2007 von 640 Milliarden Euro auf 480 Milliarden Euro 2008. Bis Ende dieses Jahres soll es noch weiter schrumpfen, mutmaßen die Berater. Daneben brechen die Margen dramatisch ein. Ein kritisches Umfeld, das aber offensichtlich vielen kleineren Spielern auf dem Markt zugutekommt.

Mehr als die Hälfte der von BÖRSE ONLINE Befragten geben an, sowohl 2008 als auch in diesem Jahr neue Kunden gewonnen zu haben.

Die Rezepte, mit denen die Krisengewinner ihrer Kundschaft die Sorgen um ihr Vermögen nehmen wollen, sind sich alles andere als ähnlich.

Fast die Hälfte der Teilnehmer hält Anleihen von Unternehmen mit guter Bonität. Solche Investments versprechen einen hohen Grad an Sicherheit, bieten aber immer noch Renditen von mehr als drei Prozent. Anleger profitieren davon, dass Banken bei der Kreditvergabe an große Unternehmen sehr zurückhaltend sind. So liegt es für die Firmen nahe, sich Kapital bei liquiden Privatleuten zu holen - und das zu attraktiven Zinsen. Bei anderen Teilnehmern der Umfrage stehen ETFs auf Renten und Aktien auf der Einkaufsliste. Die Indexfonds rangieren knapp vor Festgeld, das sich trotz fallender Zinsen noch immer großer Beliebtheit erfreut. Dazu dürften vor allem die Einlagengarantie des Bundes sowie die niedrige Inflationsrate beitragen. Die sorgt dafür, dass Sparer immerhin noch Renditen von bis zu 2,5 Prozent einfahren können.

Nur knapp jeder fünfte befragte Vermögensverwalter setzt auf Gold als Beimischung. "Inflation wird frühestens im kommenden Jahr ein Thema werden, derzeit haben wir eher deflationäre Tendenzen", sagt Caroline Dannbacher von der Vermögensverwaltung Dr. Seibold am Tegernsee.

Dannbacher gehört zu der kleinen Gruppe der Verwalter (13 Prozent), die diesen Sommer gute Chancen für steigende Aktienkurse sehen.

Der aktuelle DAX-Stand scheint ihr recht zu geben. Allerdings erwartet auch sie keinen langfristigen Aufwärtstrend bis zum Ende des Jahres.

"Wir müssen in einen oder anderen Fall unsere Kunden sogar ein wenig bremsen", sagt Rolf Kazmaier von der Stuttgarter SVA Vermögensverwaltung.

Ganz anders Michael Kollenda von der Münchner Salutaris AG, er ist sich sicher: "Aktien erleben eine Wiedergeburt." Größere Spieler auf dem Vermögensverwaltermarkt wie die VP Bank

aus Liechtenstein, die vor allem im süddeutschen Raum aktiv ist, warten ab. "Das Tief an den Märkten haben wir im März gesehen, aber auch jetzt gibt es noch Rückschlagpotenzial", sagt Pascal Imboden, der das Portfoliomanagement der Bank verantwortet.

So weit die Meinungen der Geldprofis auch auseinandergehen, so einig scheint die Kundschaft der Vermögensverwalter in ihrem Wunsch nach Transparenz und nach Produkten, die ihnen nicht nur verkauft werden, weil sie aus den Fondsfabriken der Hausbank stammen. Hier liegt aus Sicht der meisten befragten Verwalter der Grund dafür, dass sie derzeit gegenüber Großbanken im Vorteil sind und ihnen Kunden aus deren Private-Banking-Abteilungen zuströmen (siehe Grafik Seite 49). "Wo es keine Hausprodukte gibt, kommt man erst gar nicht in die Versuchung, welche zu verkaufen", lautet der Tenor.

Doch wer kann tatsächlich seine alte Hausbank verlassen und sich an einen Vermögensverwalter wenden? Sind Reiche hier bevorzugt?

Und muss Otto Normalverbraucher am Ende doch mit der alten Hausbank vorliebnehmen?

Der Begriff Vermögensverwaltung schreckt erst einmal viele Privatanleger ab. Er weckt Vorstellungen von holzgetäfelten Besprechungsräumen und weich gepolsterten Fauteuils, in denen sich reiche Unternehmer niederlassen. Tatsächlich ist das ein überkommenes Klischee. "Vermögensverwaltung fängt bereits bei kleinen Beträgen an", heißt es beim Verband unabhängiger Vermögensverwalter (VuV). Ab 5000 Euro Anlage summe würden vermögensverwaltende Fonds interessant, sagt Präsident Günter Schlösser. Wer hier Anteile kaufe, profitiere auch als Kleinanleger vom Know-how klassischer Vermögensverwalter.

Individuelle Beratung gibt es bei VuV-Mitgliedern aber erst ab 100 000 Euro aufwärts. Privatbanken wie Vontobel oder Berenberg starten erst bei einer

halben Million Euro, Institute wie HSBC Trinkaus verwalten erst ab einer Million, die Wilhelm von Finck AG gar ab rund fünf Millionen. Das habe nichts mit Arroganz gegenüber weniger Wohlhabenden zu tun. Für kleinere Vermögen sei der Aufwand zu hoch, die Kosten würden die Gewinne am Ende auffressen, lautet die Begründung für solche Einstiegshürden in der Regel.

Auch wenn der Kunde bei einem Vermögensberater auf mehr Unabhängigkeit setzen kann als bei vielen Bankberatern, die hauseigene Produkte vermarkten müssen, gilt es immer noch, Kosten und Nutzen abzuwägen. Die durchschnittlichen Kosten für eine individuelle Vermögensverwaltung liegen laut der Umfrage zwischen 0,5 und zwei Prozent des angelegten Kapitals. Je nach Vertrag zieht der Vermögensverwalter noch eine Gewinnbeteiligung im einstelligen Prozentbereich ab. Einige zahlen Provisionen, etwa für gekaufte Fonds, zurück. Stefanie Kühn ist - von Berufs wegen - überzeugt, dass Vermögensverwaltung auch im "Do-it-yourself-Verfahren" funktioniert.

Als Finanzplanerin zeigt sie ihren Kunden, wie das geht. "Wer sich als konservativer Anleger bezeichnet, ist in den vergangenen beiden Jahren mit Festgeld besser gefahren als mit einer konservativen Vermögensverwaltung, die zusätzliche Kosten verursacht hat." Kühn räumt aber ein, dass jeder, der nicht nur auf Festgeldanlagen setzt und sein Geld selber betreut, dafür Zeit braucht, sich regelmäßig mit den Märkten beschäftigen muss.

Bei versierten Anlegern hat Kühn immer wieder festgestellt: "Viele haben ihre Finanzen auch nach Erfahrungen mit Vermögensverwaltern bald wieder selbst in die Hand genommen, und das mit gutem Erfolg." Gerade in Zeiten wie diesen, wo die Meinungen der Profis so weit auseinanderfallen wie derzeit, lohnt sich ein Selbstversuch.

Mitarbeiter: Brigitte Walstabe-Wateman

Kasten:

Boerse-online.de Alle Ergebnisse der Umfrage sowie weitere Informationen zum Thema finden Sie im In-

ternet unter:
www.boerse-online.de/vermoegensverwaltung

Kasten:

Preis-Modelle Für Vermögensverwaltungsmandate gibt es mehrere Konditionenmodelle. Auch Kombinationen kommen in der Praxis vor. Ein Überblick:

Prozentuale Gebühr Abhängig von der Vermögensgröße zahlt der Kunde von circa 0,3 Prozent bei sehr großen Vermögen bis 1,5 Prozent bei kleineren Vermögen. Transaktionskosten kommen hinzu.

All-in-Fee Der Kunde zahlt ein Pauschalentgelt, das nicht nur das Verwalterhonorar, sondern auch die Kosten für Wertpapiergeschäfte abdeckt.

Steuerlich gibt es dafür eine Ausnahmeregel (Seite 50).

Gewinnbeteiligungsmodelle Der Verwalter erhält einen Anteil vom Kapitalzuwachs, etwa wenn er eine festgelegte Benchmark übertrifft. Seriöse Modelle sehen vor, dass eventuell eingetretene Verluste aufzuholen sind, bevor der Verwalter erneut am Gewinn beteiligt wird.

Honorarberatung Der Verwalter nimmt ein Honorar für die Beratungsleistung und gibt Bestandsprovisionen an den Kunden weiter. Orders werden separat abgerechnet.

Grafik:

Top-Fonds von Vermögensverwaltern Die Geldprofis verwalten mittlerweile etliche Investmentfonds. So haben auch Anleger, die nur kleinere Summen anlegen wollen oder können, die Chance, vom Know-how der Vermögensverwalter zu profitieren. Die Auswahl umfasst Misch- und flexible Aktienfonds.

Verhaltener Optimismus BÖRSE ONLINE hat nachgefragt: Freie Vermögensverwalter sehen wieder Chancen, allerdings mit sicheren, klassischen Investments.

Wie hat sich das Neukundengeschäft 2009 entwickelt?

Bei dieser Frage herrschte unter den Befragten weitgehend Einigkeit.

Fast drei Viertel von ihnen gewannen im ersten Halbjahr 2009 neue Kunden hinzu. Das Geschäft scheint also zu florieren.

Woher kommt die neue Kundschaft?

Die meisten kommen von den Großbanken.

Häufigster Wechselgrund laut Umfrage: Die Kunden hätten entdeckt, dass ihre Depots auf Gedeih und Verderb mit Hausprodukten vollgestopft waren.

Wie ist die Stimmung innerhalb der Kundschaft?

Nach der großen Unsicherheit 2008 hat sich bei fast zwei Dritteln der Kunden verhaltener Optimismus breitgemacht. Dennoch spielt die Angst vor einer möglichen Inflation eine große Rolle.

Welche Anlagen sind beliebt?

Besonders beliebt sind derzeit Unternehmensbonds.

Auch solide Aktien sind wieder auf dem Vormarsch und haben die Immobilien überholt. Gold und Festgeld - als sichere Häfen unter den Anlagen - liegen im stabilen Mittelfeld.

Bildunterschrift:

Werkzeugkiste: Vermögensverwaltung hat viel mit Handwerk zu tun. Hier zählt Individualität statt Massenproduktion. Damit werben vor allem kleine Verwalter für sich und profitieren zudem vom Imageverlust der Großbanken.

"Wir müssen in einen oder anderen Fall unsere Kunden sogar ein wenig bremsen." Rolf Kazmaier, SVA Vermögensverw.

"Konservative Anleger sind in den vergangenen beiden Jahren mit Festgeld besser gefahren." Stefanie Kühn, Finanzplanerin

markus Hinterberger beschäftigt sich seit Ende 2007 mit Vermögensverwaltung und Bankprodukten. hinterberger.markus@guj.de