



© Uwe Schlick / pixelio.de

Neue Wege, Ihr Vermögen verwalten zu lassen

► Frank Hussmann

Die Vermögensverwaltung (auch Asset-Management) gehört zu den zentralen Finanzdienstleistungen. Sie beschreibt die Delegation von Anlageentscheidungen auf eine dritte Person, die für Sie als Vermögensverwalter tätig ist. Damit sind Sie selber nicht mehr in die täglichen Entscheidungen eingebunden. Im Mittelpunkt stehen hier Ihre persönliche Risikamentalität, Ihre bisherigen Erfahrungen mit Geldanlagen und Ihre ganz spezielle Lebensplanung. Ihre Vermögensverwaltung soll Sie dabei unterstützen, in Ihrem Sinne zu handeln. Ihre Wünsche und Ziele werden in einem Grundsatzgespräch festgehalten, ebenso die Anlageformen, die für Sie geeignet sind bzw. die nicht für Sie in Betracht kommen oder die Sie nicht wünschen.

Eine Vermögensverwaltung ist in aller Regel an eine Mindestanlagesumme gebunden und ist vor allem für Anleger interessant, die

- nicht so viel Zeit für die Betreuung ihres Vermögens aufbringen möchten,
- die Zeit zur Betreuung ihres Vermögens generell nicht haben oder
- sich nicht detailliert mit der Thematik auseinandersetzen möchten.

Interessenkonflikte bei der Vermögensverwaltung durch Banken

Wenn Sie die Dienstleistung „Vermögensverwaltung“ über eine Bank nutzen, so besteht die Gefahr von Interessenkonflikten. Die Bank verdient zum einen durch die Vereinbarung der Vermögensverwaltung, zum anderen aber auch durch die Vermittlung der Finanzprodukte für Ihr Depot.

Bei Produkten aus dem eigenen Haus oder von verbundenen Kooperationspartnern sind hier die Provisionen aber zum Teil höher als bei Fremdprodukten, was zum Interessenkonflikt führt.

Viele Vermögensverwaltungen verdienen auch und vor allem daran, dass Depotwerte regelmäßig gekauft und verkauft werden. Jede Transaktion kostet in der Regel Gebühren; ist der sogenannte Depotumschlag hoch, sind auch die Einnahmen des Verwalters höher. Als Lösung bietet es sich hier an, Fixkosten (sogenannte „all-in“-Gebühren) zu vereinbaren oder aber eine jährliche Kostenobergrenze zu definieren.

Kosten der Vermögensverwaltung

Normalerweise wird eine feste, jährliche Gebühr in Prozent des betreuten Vermögens vereinbart. Diese wird dann auch immer fällig, egal, ob Sie eine positive oder aber eine negative Wertentwicklung in Ihrem Depot haben. Viele Anbieter gehen dazu über, die jährliche Gebühr geringer zu halten, im Gegenzug aber eine erfolgsabhängige Zusatzvergütung zu vereinbaren. Das heißt für Sie als Anleger: die Kosten, die als Fixum jährlich anfallen, sind geringer. Laufen die Börsen gut und Sie haben eine gute und noch bessere Wertentwicklung, geben Sie etwas von Ihrem Zugewinn an den Verwalter ab. Alle Verträge sind verhandelbar und individuell; Sie werden in der Vermögensverwaltung nie einen Kostenvergleich aller Verwalter erhalten, der wirklich transparent ist und alle Verwalter berücksichtigt.

Vertrauen ist die wichtigste Währung

Noch gravierender als der Interessenkonflikt ist die Tatsache, dass die Banken seit Jahren das wichtigste Bindemittel zu ihren Kunden verlieren: das Vertrauen. Gleichzeitig sinkt auch noch die Loyalität der Bankmitarbeiter, da die früheren Argumente für den Bankarbeitsplatz – gute Bezahlung und gesellschaftliche Anerkennung – heute auch nicht mehr

in der Form gegeben sind. Die Finanzkrise hat das Vertrauen in die solide und aufrichtige Beratung der Banken in ihren Grundwerten erschüttert. Von diesem Wandel, der sich im Stillen und relativ unbemerkt vollzieht, profitieren vor allem die freien und unabhängigen Vermögensverwalter.

Was wünschen die Anleger?

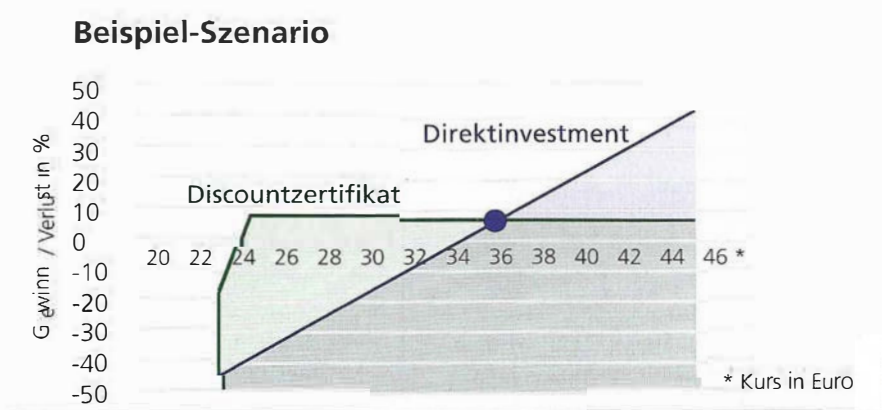
Eine Umfrage der Fondsgesellschaft Fidelity im Jahr 2011 hat als wichtigste Erwartung der Anleger an ihre Berater ergeben, dass sie Produkte einfach und verständlich erklärt haben möchten. Sie wollen Transparenz bei den Gebühren und möglichst neutrale Informationen. Diese Wünsche müssen in Konsequenz zu einer Trennung von Beratung, Produktentwicklung und der Handelsabwicklung führen; ob das über die klassischen Strukturen der Banken in der Vermögensverwaltung in Zukunft möglich und umsetzbar ist, ist fraglich.

Zulassungspflicht der Vermögensverwalter

Bei der „richtigen“ Vermögensverwaltung geben Sie wie eingangs erwähnt nach dem Grundsatzgespräch das Zepter aus der Hand. Ihr Vermögensverwalter kauft und verkauft für Sie Wertpapiere und handelt auf Ihre Rechnung. Diese Vermögensverwaltung ist geregelt in § 1 Abs. 1a Nr. 3 des Kreditwesengesetzes (KWG). Die Verwaltung des Vermögens bedarf der Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) in Frankfurt. Die BaFin hat auch Prüfungsaufgaben.

Die Discount-Strategie

Über diese Strategie wird das Risiko von Kursrückgängen vermindert. In der Regel wird diese Strategie über den Einsatz von Discount-Zertifikaten umgesetzt. Bei Volumina deutlich im siebenstelligen Bereich ist eine Umsetzung der Discountstrategie zusätzlich oder ausschließlich über gedeckte EUREX-Optionen möglich.



Discount-Zertifikate gewähren im Vergleich zu einem Direktinvestment einen Preisabschlag (Discount) auf den gewählten Basiswert. Im Gegenzug zu diesem günstigeren Einstieg partizipiert das Zertifikat an der Kursentwicklung des Basiswertes nur bis zu einer vordefinierten Obergrenze (Cap). Ist der Kurs des Basiswertes am Laufzeitende gleich oder niedriger als der Cap, erfolgt die Auszahlung des Gegenwertes gemäß Bezugsverhältnis, ansonsten wird ein Betrag in Höhe des Caps ausbezahlt. Ein Discount besitzt einen Risikopuffer, ein eventueller Verlust kann durch den Discount ausgeglichen werden.

Rendite erzielen, Verluste begrenzen

Die Intention der Vermögensverwaltungen ist ein langfristiger Wertzuwachs unter Berücksichtigung der Volatilität, das heißt Schwankungsbreite am Markt. Werterhalt geht vor – auch vor dem letzten Prozentpunkt an Ertrag. Um langfristig erfolgreich zu sein, müssen die Kursverluste begrenzt und eine hohe Anzahl positiver Monate erzielt werden. Das Vermögensverwaltungskonzept kompensiert eventuell auftretende Verluste in den Basiswerten durch den Einsatz von Risikopuffern. Teilweise kann bei fallenden Kursen des Basiswerts durch den Einsatz von Risikopuffern noch ein positiver Ertrag erzielt werden.

Zur Aufholung von realisierten Verlusten ist ein überproportionaler Gewinn auf das verbleibende Kapital erforderlich. Das soll das folgende Schaubild verdeutlichen:

VERLUST	NOTWENDIGER GEWINN
- 5,00 %	+ 5,26 %
- 10,00 %	+ 11,11 %
- 15,00 %	+ 17,65 %
- 20,00 %	+ 25,00 %
- 25,00 %	+ 33,33 %
- 50,00 %	+ 100,00 %
- 75,00 %	+ 300,00 %
- 90,00 %	+ 900,00 %

Je höher der angefallene Verlust ist, desto risikofreudiger muss in der Regel angelegt werden, um einen Ausgleich in angemessener Zeit zu erzielen. Ein erhöhtes Risiko bei Investitionsentscheidungen birgt die Gefahr von Fehleinschätzungen, die eine bereits begonnene negative Entwicklung weiter forcieren. Ein Teufelskreis, aus dem ein Entkommen nur schwer möglich ist.

Das Anlegerprofil

Je nach Ihrer Risikoneigung werden die Vermögensverwaltungsprofile gemeinsam mit Ihrem Vermögensverwalter festgelegt. Ein dynamischer Anleger hat prinzipiell weniger festverzinsliche Wertpapiere und Discountzertifikate mit einem geringeren Risikopuffer und dadurch höhere Renditechancen. Ein konservativer Investor wird trotz des aktuell geringen allgemeinen Zinsniveaus festverzinsliche Wertpapiere im Bestand haben. Die Risikopuffer sind tendenziell erhöht, was zu geringeren maximalen Renditen führt. Ein Wechsel der Strategieprofile ist jederzeit möglich. Als besonderes Privileg unterliegt ein von Ihnen beauftragtes Vermögensverwaltungsmandat keinen Kündigungsfristen.

Ab einem Volumen von einer Million Euro ist es möglich, Mandate hinsichtlich der Gebührenstruktur und Anlagestrategien noch individueller zu konzipieren. In dieser Größenordnung können beispielsweise zusätzlich gedeckte EUREX-Optionen als Anlagealternative gewählt oder weitere gewünschte individuelle Vorgaben umgesetzt werden. Im festverzinslichen Bereich lassen sich ab einer gewissen Größenordnung der Vermögensverwaltung auch Anleihen erwerben, die mit einem Mindestvolumen von 50.000 oder 100.000 Euro nominal ausgestattet sind, wodurch das Anlagespektrum interessanter Investments verbreitert wird.

Fazit

Die klassischen Banken sind gefragt, ihre Systeme den veränderten Bedingungen anzupassen, um das Dilemma der neutralen Beratung und des gewinnträchtigen Produktverkaufs voneinander zu trennen. Für viele Anleger sind unabhängige Vermögensverwalter eine echte und ernste Alternative, um im Private Banking das klassische Bankenbetreuungsmodell zu verlassen. Der Marktanteil ist derzeit noch relativ gering, kann sich in den nächsten vier bis fünf Jahren aber durchaus auf 10 % verdoppeln.

Sprechen Sie mich bei Interesse an Ihrer persönlichen Vermögensverwaltung gerne an.

FRANK HUSSMANN

Leiter EFC Financial Planning
 Center Bensheim
 Financial Planner (HfB)
 Ernst-Ludwig-Str. 11
 64625 Bensheim
 Tel.: 0 62 51 / 98 48 240
 E-Mail: frank.hussmann@efc.ag
 www.frank-hussmann.de

