

Wealth Management – Kunden wollen mehr Qualität

AUF AUGENHÖHE MIT DEM BERATER – Zahllose Kunden haben in den zurückliegenden zehn Jahren gleich zweimal bittere Erfahrungen mit ihren Vermögensverwaltern gemacht: Zu Beginn des neuen Jahrtausends wurden sie Opfer des Zusammenbruchs zuvor hochgejubelter New Economy-Werte. Nachdem die Kurse im März 2003 ihr Tief erreicht hatten, währte der sich anschließende Aufstieg nicht einmal fünf Jahre. Ihm folgte um die Jahreswende 2007/08 im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise, die die ganze Welt erschütterte, ein Kurseinbruch, in dessen Verlauf in einzelnen Branchen die Tiefstkurse aus 2003 sogar nochmals unterschritten wurden. Selbst wer sich auf dem Höhepunkt dieser ersten Börsenkrise des angebrochenen neuen Jahrtausends Banktitel (z. B. **Deutsche Bank**), Immobilienwerte wie **IVG** oder die besonders zyklischen Halbleiteraktien wie **Infineon** von seinen Beratern ins Depot legen ließ und sich damit antizyklisch verhielt, saß 2008 bis weit ins Jahr 2009 hinein auf hohen Verlusten.

Viele Anleger sind unzufrieden

Beide Male haben sich auch professionelle Vermögensverwalter nicht gerade Meriten erworben. Sie haben sich im Fall der New Economy-Blase von der allgemeinen Markteuphorie

zu sehr anstecken lassen und sie haben die Auswirkungen der Immobilienkrise in den USA auf das Börsengeschehen unterschätzt. So ist ihren Kunden der rechtzeitige Ausstieg gar nicht oder nur zum Teil gelungen. Die Zufriedenheit der Inhaber großer Vermögen mit der Verwaltung ist deshalb begrenzt. Auch wenn die betuchte Klientel in schwierigen Situationen nicht gerade dazu neigt, den Verwalter gleich zu wechseln, ist der Wunsch nach Qualität und Dialog auf Augenhöhe so verbreitet wie nie, mit der Folge, dass die als sehr verschlossen geltende Zunft der Vermögensverwalter von der Kundschaft zunehmend gefordert wird.

Transparenz steht auf der Wunschliste

Nutznieser dieses Wunsches nach mehr Mitsprache in der Vermögensverwaltung sind Institutionen wie die **firstfive AG** von **Jürgen Lampe**, der mit seinem Team versucht, mehr Transparenz in den lange Zeit sehr undurchsichtigen Markt der Wealth Manager zu bringen. Lampes Auftraggeber sind zum einen die Vermögensverwalter selbst, die wissen wollen, wo sie mit ihrem Angebot stehen und die einen Leistungsnachweis brauchen, um sich im Wettbewerb zu behaupten, zum anderen aber auch deren Kunden, die ihren Verwaltern besser ►

auf die Finger schauen möchten. Das kann so ausgehen, dass firstfive im Rahmen seiner Analyse feststellt, dass das von der Bank oder einem unabhängigen Vermögensverwalter offerierte Portfoliomanagement im Hinblick auf Rendite, Risiko oder Kosten unterdurchschnittlich performt. „Dann empfehlen wir dem Kunden, unbedingt das Gespräch mit seinem Verwalter zu suchen. Bestärkt von unserer Analyse kann er dann seinem Berater auf Augenhöhe begegnen“, so Lampe.

Firstfive bietet dem durchschnittlichen Privatkunden im Rahmen einer standardisierten Consulting-Dienstleistung Hilfe bei der Auswahl des richtigen Vermögensverwalters zum Pauschalpreis an. Bei größeren Vermögen (zwischen 3 und 20 Mio. Euro Liquidität) erfolgt die Beratung in Form eines mehrstufigen „Beauty Contests“. Der Vorteil der im Jahr 2000 gegründeten firstfive AG, deren Name sich ableitet von der Idee der Ermittlung der jeweils „fünf Besten“ in monatlich in vier Risikoklassen veröffentlichten Rennlisten, ist deren Unabhängigkeit. Das Aktienkapital ist nicht börsennotiert und liegt in privater Hand, größtenteils beim Management. Ohne angeschlossene Vermögensverwaltung und frei von Interessenkonflikten eines Produkthanbieters ist firstfive weitgehend unabhängig, allerdings nicht ohne Konkurrenz.

Rankings stehen im Fokus

Wer ist am schnellsten, springt am höchsten, verdient am meisten? Antworten auf diese Fragen haben den Menschen schon immer interessiert. Diese Leidenschaft lässt sich eins zu eins auf das Angebot der Banken und Vermögensverwalter übertragen. So konzentriert sich die Aufmerksamkeit der Kunden vor allem auf die regelmäßig veröffentlichten firstfive-Vermögensverwalter-Ranglisten, und es lag nahe, diese in Kooperation mit einem Medium wie den „Fuchsbriefen“ auszubauen und einem noch breiteren Publikum näherzubringen, um so den Markt zum Nutzen der Kunden aufzumischen. ■

Was zählt, ist gute Performance

NACHHALTIGKEIT WIRD HÖHER GEWICHTET — Beratung und Service sind gut, aber Performance ist besser. Nach einem Jahr mit hohen Verlusten wollen die Kunden der Vermögensverwalter endlich wieder auf ihre Kosten kommen. Dabei gilt jedoch die Regel: Je größer das Vermögen, desto unwichtiger ist der schnelle Erfolg. Die Kundschaft verlangt von der Verwaltung nicht, jedem Gewinn hinterherzulaufen. Viel erwünschter sind stabile Erträge in guten, aber auch in weniger guten Zeiten. Entsprechend müssen die Depots in Risikoklassen wie kon-

Top 10-Portfoliomanager 2010

| Platz | Vermögensmanager | Land | 100,0 | Strategie 1 (33,3) | Strategie 2 (33,3) | Strategie 3 (33,3) |
|-------|---------------------------|------|-------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 1 | Flossbach & von Storch | D | 78,0 | 17,7 | 32,0 | 28,3 |
| 2 | BHF Trust | D | 64,5 | 16,2 | 33,3 | 15,0 |
| 3 | Hamburger Sparkasse | D | 55,8 | 12,5 | 22,8 | 20,5 |
| 4 | M.M. Warburg | D | 53,0 | 24,1 | 16,0 | 12,9 |
| 5 | Commerzbank | D | 50,8 | 12,7 | 21,8 | 16,4 |
| 6 | Bremer Landesbank | D | 46,5 | 12,9 | 33,3 | 0,2 |
| 7 | Rothschild | D | 36,3 | 9,9 | 13,1 | 13,3 |
| 8 | Constantia Privatbank | A | 34,4 | 0,5 | 0,6 | 33,3 |
| 9 | CREDIT SUISSE Dtl. | D | 31,7 | 5,7 | 13,4 | 12,6 |
| 10 | Nikolaus Belling Kaptabe. | D | 31,6 | 5,5 | 11,1 | 15,0 |

servativ, ausgewogen, moderat dynamisch oder dynamisch eingeteilt werden. Jeder Kunde muss klar wissen, worauf er sich einlässt. Bei einem dynamischen Depot müssen bei Gegenwind an den Kapitalmärkten auch mal höhere Verluste akzeptiert werden, wenn dafür als Ausgleich in guten Zeiten überproportional viel verdient wird. In den zurückliegenden zwölf Monaten betragen die Renditeunterschiede in den von firstfive im Rahmen des Fuchsbriefe-Test unterschiedenen Risikoklassen zwischen 30 und über 50 Prozentpunkte.

Ein Unabhängiger macht das Rennen

Die Rangfolge innerhalb der Risikoklassen wird durch die Sharpe-Ratio bestimmt. Die beste Sharpe-Ratio erhält die maximale Punktzahl von 33,33 und gilt als Maßstab für die nachfolgenden Platzierungen. Diese erhalten entsprechend des prozentualen Abstandes zum jeweiligen Top-Ergebnis ihre Punktzahl. Für die Wertung des Top-Portfoliomanagers (s. Tabelle) wurden ausschließlich die 60-Monatsergebnisse aus drei unterschiedlichen Risikoklassen berücksichtigt. Damit mussten die Vermögensverwalter mindestens drei Anlagestrategien mit unterschiedlicher Risikoausprägung liefern. Für **Flossbach & von Storch**, einem unabhängigen Vermögensverwalter, hat es nach Platz 2 im Vorjahr diesmal mit Vorsprung zu Platz 1 gereicht, gefolgt von **BHF** und **Hamburger Sparkasse**. ■