



Roundtable: Vermögensverwalter und ihre Strategien

„Frei von Interessenkonflikten“

Cash sprach mit vier führenden Vermögensverwaltern über **maßgeschneiderte Anlagestrategien**, die **Konkurrenz der Großbanken**, **Mindestvolumina** und **mangelnden Bekanntheitsgrad**.

Cash: Vermögensverwaltungen verlangen von Anlegern weit höhere Mindestanlagen als Großbanken. Warum?

Brem: Unsere Fondsvermögensverwaltung beginnt ab 25.000 Euro und ist frei von Interessenkonflikten bei der Fondsauswahl. Das heißt, dass Fonds ausschließlich im Sinne des Kunden ausgewählt werden. Die Depotgebühren liegen zwischen 21 und 42 Euro pro Jahr, während die meisten Banken deutlich mehr verlangen. Auf Ausgabeaufschläge verzichten wir ganz. Die Verwaltungsgebühr beträgt 0,8 Prozent per annum zuzüglich einer erfolgsabhängigen Vergütung – ein meines Erachtens faires Angebot.

Thormann: Ihre Eingangsansagen

darf man nicht verallgemeinern. Unser Produkt basiert auf einer eigenen Plattform mit fünf Superfonds und nutzt mehrere Depotstellen. Da der Fonds von uns selbst verwaltet wird, können wir mit der Anlagesumme weit runtergehen – früher noch sechsstellig, reicht heute ein Mindestbetrag von 25.000 Euro. Unterschiede gibt es vor allem in der Kundenbetreuung – die ist bei der Vermögensanlage entscheidend und kommt bei Großbanken häufig zu kurz. Völlig unverständlich bleibt für mich, dass Institute Dienstleistungen als Vermögensverwaltung bezeichnen, bei denen sie das Portfolio an nur vier Stichtagen im Jahr überprüfen und sich außerdem an Bench-

marks orientieren, also keinen Anspruch auf die kontinuierliche Erzielung eines positiven Ertrages haben.

Herrmann: Wir verlangen vergleichsweise hohe Mindestanlagesummen, damit es überhaupt lohnt, dass wir uns individuell mit dem Kunden beschäftigen. Wichtig ist – im Endeffekt sind Vermögensverwalter nicht teurer als die Wettbewerber der Großbanken. Und: Wir sind für unsere Kunden jederzeit erreichbar – auch an Feiertagen. Dass eine Vermögensverwaltung bei Banken bereits mit geringeren Volumina möglich ist, lässt sich nur durch deren starke Strukturierung erklären. Kunden werden nicht individuell betreut, sondern in drei Gruppen eingeteilt und dann jeweils gleich behandelt.

Cash: Konkret – ab welchem Betrag ist ein Einstieg bei Ihnen möglich?

Herrmann: Für eine individuelle Vermögensberatung erwarten wir eine ▶

Die Teilnehmer des Roundtable

von links:

- **Frank Herrmann** ist Head of Brokerage bei der Ceros Broker Service mit Sitz in Frankfurt.
- **Stefan Thormann** leitet Marketing und Vertrieb bei der Gecam Vermögensverwaltung mit Sitz in Wangen.
- **Felix Brem** ist Vorstand bei Brem Neff & Partners, einem Vermögensverwalter mit Sitz in Kiel.
- **Herwig Weise** ist geschäftsführender Gesellschafter der 1989 gegründeten Hamburger Mack & Weise Vermögensverwaltung.

Frank Herrmann
Ceros



„Mit wachsendem Fondsvolumen kommt das böse Erwachen.“

Anlagesumme von wenigstens einer halben Million Euro, bei einer Fondsvermögensverwaltung reichen 125.000 Euro. Wir können mit jeder Depotstelle zusammenarbeiten. Mit den Ceros Managed Accounts bieten wir die Möglichkeit, ab 100.000 US-Dollar Wertpapierdepots von den weltweit besten Investment Managern verwalten zu lassen. Viele dieser Manager übernehmen Verwaltungsmandate üblicherweise erst ab einer Investitionssumme von zehn bis dreißig Millionen US-Dollar.

Weise: Ein Gebührenmodell ist meines Erachtens dann gerechtfertigt, wenn das Ergebnis nach Kosten die Renditeerwartung erfüllt. Ich möchte insbesondere den Aspekt der erfolgsabhängigen Komponente hervorheben. Zum Beispiel ist seit Gründung unserer Gesellschaft ist Geschäftspolitik, per Erfolgshonorar am Wertzuwachs des verwalteten Vermögens beteiligt zu sein und so den eigenen wirtschaftlichen Erfolg mit dem der Mandanten zu verbinden. Dass es bei immer mehr Banken in Mode kommt, dieses Modell zumindest bei Fondsanlagen zu adaptieren, schafft die richtigen Anreize für deren Management.

Cash: Wie ist zu bewerten, dass Vermögensverwalter sich über Gebühren finanzieren?

Thormann: Wie sollte denn die Dienstleistung eines Vermögensverwalters sonst entlohnt werden? Wichtig ist doch, bei Gebühren Transparenz und Fairness walten zu lassen. Das gilt insbesondere für die Performance Fee, die weit verbreitet ist und eine zunehmend wichtige Einkommensquelle darstellt. Dank Ucits III werden bei Dachfondskonstrukten die doppelten Gebühren, die durch Investition in hauseigene Zielfonds entstehen, zukünftig wegfallen und damit wesentliche Einnahmequellen für diese Institute. Um die sinkenden Margen auszugleichen, ergänzen diese Häuser ihre Tarife jetzt um erfolgsabhängige Komponenten – nicht immer zum Vorteil der Anleger.

Cash: In der Öffentlichkeit sind Ihre Unternehmen praktisch unbekannt. Wie wollen Sie das ändern?

Brem: In Deutschland haben Vermögensverwalter lediglich einen Marktanteil von circa drei bis vier Prozent, in der Schweiz, wo unser Mutterhaus sitzt, dagegen 15 bis 20 Prozent. Dieses Potenzial werden wir gemeinsam nutzen

und die Branche in den Köpfen der Anleger etablieren. Dabei setzen wir auch auf die erstklassigen Kundenbetreuer aus den Banken. Die unabhängigen Vermögensverwalter brauchen sich in Deutschland mit ihren Anlageergebnissen keineswegs zu verstecken. Da sorgt der Verband unabhängiger Vermögensverwalter für die notwendige Aufklärungsarbeit.

Weise: Ein wesentliches Problem ist die geringe Erfahrung der Deutschen mit der Geldanlage speziell auch in Aktien. Die Vielzahl der Angebote, jüngst sind Zertifikate dazugekommen, wirkt daher besonders verwirrend. Erschwerend kommt hinzu, dass der Begriff Vermögensverwaltung inzwischen für viele Produkte verwendet wird.

Thormann: Wir müssen kommunizieren, dass Vermögensverwaltungen für den Anleger sehr sicher sind. Schließlich werden Depots verwendet, auf die der Verwalter oft ausschließlich im Rahmen einer Transaktionsvereinbarung Zugriff hat. Die vor zehn Jahren noch extrem hohen Mindestanlagesummen von mehreren Millionen Euro, die unsere Produkte den Superreichen vorbehalten haben, sind leider immer noch bei vielen Anlegern präsent, die sich heute unsere Dienste leisten könnten, aber dadurch leider abgehalten werden. Damit sich das ändert, verstärken wir intensiv unsere eigene Pressearbeit.

Cash: Welche Produkte offerieren Sie?

Herrmann: Zu den von uns angebotenen Dienstleistungen zählen sowohl die individuelle als auch die fondsgestützte Vermögensverwaltung, Managed Accounts, Publikumsfonds sowie US-Brokerage.

Weise: Die Vermögensverwaltung erfolgt bei uns im Rahmen von Einzeldepots oder über unseren M & W Capital Investmentfonds. Die Verwal-

Stefan Thormann,
Gecam



„Herausforderung der MiFID ist, alle Bedingungen zu erfüllen und gleichzeitig praktikabel zu bleiben.“



tungsgebühr beträgt jeweils jährlich 1,5 Prozent und die Erfolgsbeteiligung zehn Prozent vom Nettowertzuwachs.

Brem: Dass Spektrum unserer Dienstleistungen lässt sich nach Kunden sortieren. Es beginnt mit einem Sparplan in unseren hauseigenen globalen Aktienfonds und geht bis zu einer individuellen Verwaltung mit Fonds, Einzelwerten Zertifikaten. Auf der institutionellen Seite haben wir jüngst ein Hedgefonds-Mandat einer renommierten deutschen Investmentboutique bekommen.

Thormann: Wir bieten wie gesagt ein aktives Portfoliomanagement basierend auf fünf eigenen Dachfonds, den sogenannten Superfonds, die einem Absolute-Return-Ansatz folgen. Bis zu 30 Prozent des Fondsvermögens können in Instrumente wie Zertifikate oder Derivate investiert werden. Wir erreichen dadurch eine Volatilität fast auf Rentenmarktniveau und eine Wertentwicklung, die sich in guten Jahren mit steigenden Aktienmärkten messen lassen kann – zum Beispiel dem MSCI World. Performanceziel ist, bei solch steigenden Märkten unter den besten zehn und bei fallenden Kursen auf Platz Eins zu sein.

Cash: Gibt es optimale Anlagevolumina für ihre Produkte?

Thormann: Ja. Ein Superfonds mit fünf Millionen Euro Vermögen ist unwirtschaftlich klein, da die Zusammenarbeit mit einer Kapitalanlagegesellschaft oder Depotbank mit hohen fixen Gebühren verbunden ist. Auf der anderen Seite sind Schwergewichte mit mehreren Milliarden Euro Volumen schwierig zu steuern, da kaum genügend Outperformer zu identifizieren sind, um den Markt zu schlagen. Ideal für unsere Superfonds sind Gesamtvolumina von 500 Millionen bis eine Milliarde Euro.

Herrmann: Dem stimme ich zu. Die wenigsten Fondsmanager sind in der Lage den Markt kontinuierlich zu übertreffen und eine Mehrrendite Alpha zu erzeugen. Spätestens nach einigen Jahren kommt mit zunehmendem Fondsvolumen das böse Erwachen.

Weise: Die Anlagesumme ist auf jeden Fall der entscheidende Erfolgsfaktor, für unseren Fonds gehe ich von einem Optimum in Höhe von rund einer Viertelmilliarde Euro aus. Alles darüber hinaus geht zu Lasten der Performance.

Cash: Haben Sie angesichts wachsender Aktienmärkte nach 2003 die Risikosteuerung angepasst?

Weise: Wir haben uns in Baissezeiten

zwischen 2001 und 2003 antizyklisch verhalten: Vor allem durch Käufe im Jahr 2002 boten sich uns Chancen, wie sie der Markt seit zwanzig Jahren nicht mehr gesehen hat. Eine Anlagestrategie sollte auf alle Börsenentwicklungen vorbereitet sein. Wir wissen, wie die Börse funktioniert, denn das Anlegerverhalten hat sich in den vergangenen 100 Jahren nicht verändert.

Brem: Wir sind im Jahr 2001 und damit zum ungünstigsten Zeitpunkt gestartet. Damals betrug unsere Aktienquote 30 Prozent. Ein Grund dafür war die anfangs eher ältere Klientel mit einem ausgeprägten konservativen Anlageverhalten. Darüber hinaus waren wir auch den Märkten gegenüber negativ eingestellt. Heute liegt unsere Aktienquote bei 50 Prozent. Ich kann mir vorstellen, dass Aktien in fünf bis zehn Jahren 70 Prozent der Gesamtallokation ausmachen werden. Die stetig wachsende Erbgeneration wird ihr Anlageverhalten weiter ändern.

Thormann: Die Qualität eines Vermögensverwalters lässt sich daran erkennen, dass die Mehrheit seiner Entscheidungen richtig ist. Gerade das erzielte Ergebnis in fallenden oder sich seitwärts bewegenden Märkten ist dabei wichtig und zeigt, ob das Handwerk verstanden wird. Selbst im Jahr 2001 ließen sich zum Beispiel Zielfonds finden, die unseren Kunden eine Rendite von über zehn Prozent beschert haben.

Cash: Wie ermitteln Sie die individuellen Bedürfnisse der Kunden?

Brem: Das ist die wichtigste und gleichzeitig schwierigste Aufgabe in unserem Tagesgeschäft. Wir müssen mit dem Kunden in einem kontinuierlichen Dialog stehen, um seine aktuelle Lebenssituation richtig zu erfassen – auch wenn ein solches Vorgehen dem Schweizer Ideal von Diskretion widerspricht. Beispiel: Möchte ein Anleger sich selbständig machen, geht er ein existenzielles Risiko ein. Es ist unvernünftig, wenn er dann bei der Vermö-



Felix Brem,
Brem Neff & Partner

„Wir werden uns als Branche in den Köpfen der Anleger etablieren“



gensanlage alles in Aktien investiert.

Weise: Wir gehen soweit, dass wir bei gewünschten Anlagezeiträumen von weniger als drei Jahren dem Kunden raten, sich für andere Anlageinstrumente als unsere Dienstleistungen zu entscheiden. Anlagen mit einem Schwerpunkt auf Aktien sollten in jedem Fall wenigstens auf drei bis fünf Jahre geplant sein.

Thormann: Unsere Berater führen persönliche Gespräche mit den Kunden. Wir alle haben in unserem Pflichtenheft zuerst die Anfertigung eines Anlegerprofils. Dann ist aber die Bereitschaft wichtig, dieses jederzeit zu modifizieren und mindestens einmal pro Jahr aktiv zu überprüfen. Wir warten nicht, bis der Kunde zu uns kommt.

Cash: Welche Vertriebskanäle nutzen Sie für Ihre Produkte?

Weise: Wir haben im weltweiten Anlagebereich einen erfolgreichen Fonds, der in der Presse erwähnt wird. Das Gros der Kunden gelangt aber nach wie vor durch Mund-zu-Mund-Propaganda zu uns. Da wir von diesen Empfehlungen profitieren, kommt der Zufriedenheit jedes einzelnen Kunden eine besondere Bedeutung zu.

Herrmann: Unsere Kunden kommen ebenfalls in erster Linie auf Empfehlungen hin. Darüber hinaus betreiben

wir Public Relations und versuchen, in Finanzzeitschriften präsent zu sein. Wir stellen bevorzugt ehemalige Mitarbeiter von Banken ein, die einen Bestand an Kunden zu uns mitbringen.

Thormann: Wir machen es völlig anders und gehen den Weg über freie Finanzdienstleister nach Paragraph 34c. Mit Fondsplattformen realisieren wir ungefähr zehn Prozent unseres Umsatzes, forcieren dies Geschäft aber nicht. Der Finanzdienstleister soll das machen, was er kann - nämlich den Kunden beraten und betreuen. Zielfondsanalyse, Dokumentation, Asset-Allocation sowie Reporting sind dagegen unsere Kernkompetenzen als Vermögensverwalter und unsere Leistung für den Vertrieb. Wir suchen keine Einzelkämpfer, sondern Vertriebsprofis, die Erfahrung mit Investmentfonds und 500 Kunden aufwärts haben. Pools akzeptieren wir als Partner nicht, da hier das Geschäft nur über die Margen gemacht wird. Die zehn größten Vertriebe lehnen wir ebenfalls ab, um Abhängigkeiten zu vermeiden.

Brem: Eines der wichtigsten Standbeine unserer Gruppe ist das Haftungsdach. Dabei binden wir ausgewählte und qualifizierte Partner wie ehemalige Banker und Financial Pla-

ner an uns. Zudem sind wir breit aufgestellt und können die Möglichkeit der Depotführung bei Schweizer Banken nutzen, was von deutschen Unternehmern aufgrund der hierzulande zunehmenden Transparenz verstärkt nachgefragt wird.

Cash: Was wird das Jahr 2007 bringen?

Weise: Neben einer ordentlichen Performance und zufriedenen Kunden hoffen wir, dass die Branche in Zukunft mehr Aufmerksamkeit erhält.

Herrmann: Als Meilenstein fürs nächste Jahr haben wir uns vorgenommen, die Marke von einer Milliarde Euro Anlagevolumen zu durchbrechen. Weiterhin werden wir gemeinsam mit einer Bank einen Hedgefonds auflegen, der auf der Analyse von Insidergeschäften basiert.

Thormann: Für die Vermögensberater wird die MiFID ein wichtiges Thema sein. Die Herausforderung besteht darin, alle Bedingungen zu erfüllen und gleichzeitig praktikabel zu bleiben. Die geplante Abgeltungssteuer wird aktiv gemanagte Dachfonds bevorzugen, da Einzeldepots an Rendite verlieren, wenn Transaktionen durchgeführt. Schließlich erwarte ich eine weiter zunehmende Bedeutung der Absolute-Return-Konzepte, deren Realisierung eine große Herausforderung für das Fondsmanagement ist. Ein Sparplanprodukt zur Altersvorsorge wird unsere Produktpalette zusätzlich ergänzen.

Brem: Wir werden im Jahr 2007 weitere Zertifikatelösungen entwickeln und auflegen sowie Nischenprodukte im Fondsbereich lancieren. Ich persönlich werde mich auf strategische Aufgaben wie die Weiterentwicklung unserer Unternehmensgruppe konzentrieren. Erstes Ziel ist dabei, weitere hervorragende Mitarbeiter für uns zu gewinnen.

Das Gespräch führten Frank O. Milewski und Marc Radke, beide **Cash**.



Herwig Weise,
Mack & Weise

„Anlagestrategien sollten auf alle Börsenphasen vorbereitet sein.“