

**Digitale Innovation & Services:
Immer für den Kunden erreichbar**

**Nachhaltigkeit:
Der neue Mega-Trend**

**Asset-Allokation:
Was Diversifikation leistet**



DIE BESTE *Vermögensverwaltung*

Hier finden Kunden die
perfekte Beratung für ihr Geld

Zeitlose Eleganz kostet Geld.



Wissen ist Geld.



Digitaler Durchbruch

Schon seit Jahren bauen Banken gerade im Private Banking/Wealth Management ihre digitalen Services aus, ebenso verfahren unabhängige Vermögensverwalter. Die Pandemie hat diesem Trend 2020 einen mächtigen Schub gegeben. Umzug ins Home-Office binnen kürzester Zeit bei Sicherstellung der umfassenden Arbeitsfähigkeit und der Möglichkeit, die Kundenberatung bei einer sprunghaft wachsenden Zahl an Anfragen auf Wunsch auch digital durchzuführen – das war im Jahr 2020, das so stark von Corona geprägt war und ist, die allgemeine Herausforderung.

Die Institute und Vermögensverwalter zeigten sich teils selbst überrascht, wie rasch und gut die Herausforderung gemeistert wurde, und weitere Investitionen in noch bessere digitale Angebote und Lösungen werden alldahin angekündigt. Die Vorarbeiten der vergangenen Jahre zahlten sich aus, als es darauf ankam, die bestehenden Kunden (und potenzielle Neukunden) mit individueller Betreuung, ruhiger Hand und fundierten Entscheidungen durch den schärfsten Einbruch – und die schnellste Erholung – der Aktiengeschichte zu führen. Die extreme Aktienvolatilität wurde begleitet von heftigsten Turbulenzen in weiteren Märkten, man denke nur an Öl und die Hochzinsanleihen.

In der Krise hat sich der Wert der individuellen Begleitung, von Diversifikation und langfristiger, nachhaltiger Entwicklung in besonders eindrücklicher Weise gezeigt. Apropos Nachhaltigkeit: Hier hat die Corona-Krise eindeutig zu einer Verstärkung der Integration von Investmentstrategien geführt, die explizit Umweltthemen (Environment), soziale Aspekte (Social) und die Bedeutung der guten Unternehmensführung (Governance) berücksichtigen – die berühmten ESG-Kriterien.

So gibt es mehr als genug Gründe für FOCUS-MONEY und den Nachrichtensender n-tv, auch in diesem Jahr das Institut für Vermögensaufbau und den Münchner Steuerberater Manfred Speidel zu beauftragen, renommierte Geldhäuser und Vermögensverwalter in sechs deutschen Ballungsräumen und Großstädten einem aufwendigen Test zu unterziehen. Das Ziel: die Banken und Vermögensverwaltungen zu identifizieren, denen vermögende Privatkunden ihr Vertrauen schenken können – in ruhigeren, aber gerade auch in aufregenden Zeiten.



Frank Pöpsel,
Chefredakteur

Jhr. Frank Pöpsel

Impressum

Redaktion: Peter Bloed/Matthias Dworak

Verlag: Die Verlagsbeilage erscheint in der Focus Magazin Verlag GmbH.

Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt: Frank Pöpsel

Nachdruck ist nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet.

Druck: Druckerei und Medienhaus Maier, Gmunder Straße 35, 81379 München

Datenschutzanfrage: 0781-6396100, Fax: 0781-639 6101;

E-Mail: focus@datenschutzanfrage.de

Stand: 11/2020

Vermögensverwalter-Test

SICHERHEIT IN KRISENZEITEN

Wo werden vermögende Kunden bei der Geldanlage am besten beraten?
Der große Test von FOCUS-MONEY und n-tv liefert die Antwort



Geschützt in der Pandemie: Gerade in Krisenzeiten ist eine kompetente und vertrauensvolle Vermögensberatung essenziell

Die Corona-Pandemie hat 2020 weite Teile der globalen Wirtschaft lahmgelegt – und ein Ende der Pandemie ist längst nicht absehbar. Die Folge: Während sich in den vergangenen 20 Jahren das persönliche Finanzvermögen weltweit trotz vieler Krisen fast verdreifacht hat, könnte Corona das Wachstum laut einer Studie der Strategieberatung Boston Consulting Group (BCG) nun zum Stillstand bringen. Das Vermögen der Deutschen wird bis 2024 demnach womöglich nur um 2,5 Prozent pro Jahr zunehmen. Viele Anleger sind daher stark verunsichert, was Vermögensverwalter vor enorme Herausforderungen stellt. Denn die Volatilität an den Märkten dürfte auch 2021 hoch bleiben, selbst unter Berücksichtigung der dramatischen Schritte der Zentralbanken. Zudem werden die Zinsen auf absehbare Zeit niedrig bleiben und damit Einnahmen aus Zinsinvestments begrenzen. „Die Entwicklung personalisierter Produkte und Services, die Reduzierung von Kosten sowie die Nutzung von Big Data und Advanced Analytics, also neuen digitalen Analyseverfahren, sind essenziell, um Kunden auch in Zukunft zu binden“, heißt es daher im „Global Wealth Report 2020: The Future of Wealth Management“ von BCG. Der Schlüssel zu einer erfolgreichen Vermögensverwaltung liegt folglich mehr denn je darin, das Vertrauen der Kunden zu gewinnen beziehungsweise zu behalten.

Kompetente Beratung in turbulenten Zeiten. „Um auf diese Herausforderungen zu reagieren, müssen Vermögensverwaltungen ihre Beratung stärker personalisieren und noch besser auf das individuelle Anlageportfolio sowie die persönliche Risikotoleranz des Kunden abstimmen“, erklärt Dirk Rathjen, Vorstand des Instituts für Vermögensaufbau (IVA). Zudem spiele die Qualität der Diversifikation und Produktauswahl eine immer wichtigere Rolle. Um herauszufinden, welche Institute und Vermögensverwalter wohlhabenden Kunden aktuell die beste Anlageberatung angedeihen lassen, hat FOCUS-MONEY daher in Zusammenarbeit mit dem Nachrichtensender n-tv und dem IVA die Beratungsqualität von Banken und Vermögensverwaltungen zum 14. Mal auf Herz und Nieren getestet. Das Ergebnis: Immerhin 18 Anbieter haben mit der Bestnote „Herausragend“ abgeschnitten (siehe Tabelle unten). Viele Vermögensverwalter haben also bereits auf die neuen Herausforderungen reagiert und setzen auf intensiveren Kundenkontakt und eine transparente Gebührenstruktur.

In den umfassenden Test wurden alle Institute mit einbezogen, die gemäß einer Private-Banking-Studie einer re-

nommierten Personalberatungsgesellschaft zu den führenden Häusern in den Regionen Berlin, Rheinland, Frankfurt, Hamburg, München und Stuttgart zählen. Daneben wurden „Wildcards“ für Institute vergeben, die für FOCUS-MONEY aus fachlichen Gründen von besonderem Interesse sind. Dazu zählen etwa größere Sparkassen sowie private Vermögensverwalter. Mit den ausgewählten Instituten nahmen die IVA-Tester in einem zweimonatigen Zeitraum von Juli bis August 2020 Kontakt auf, wobei bei einigen Vermögensverwaltern zwei Gesprächstermine nötig waren, um einen detaillierten Anlagevorschlag zu bekommen. Alle erhaltenen Anlagevorschläge erfüllten die notwendigen Kriterien für eine qualitative und quantitative Auswertung durch die IVA-Experten.

Für den Test setzte das Institut für Vermögensaufbau insgesamt fünf Testpersonen ein, die über ihre Vermögensverhältnisse und Anlageziele sehr ähnliche Angaben machten. Um ein möglichst authentisches Auftreten zu ermöglichen, wurden die Details an die reale Lebenssituation der Testpersonen angepasst. Folgende Angaben waren bei allen Tests identisch: Es stehe ein frei verfügbares Vermögen von 580.000 Euro nach Steuern zur Anlage zur Verfügung. Die Testkunden gaben an, sich nicht selbst um die Anlage kümmern zu wollen. Daher seien sie auf der Suche nach einer umfassenden und professionellen Vermögensverwaltung. Zudem würden sie das Geld auf absehbare Zeit nicht benötigen und seien daher bereit, auch einen erheblichen Anteil in Aktien zu investieren. Bei solchen Vorgaben sind eine hohe Beratungsqualität und Risikoauflärung allerdings unabdingbar. Zudem wurde ein möglichst einfaches Kostenmodell mit einer pauschalen Gebühr gewünscht.

Aktienquote erneut gestiegen. Bei der Auswertung der Testergebnisse fällt auf den ersten Blick auf, dass Aktien und Liquidität die beiden einzigen Assetklassen sind, die in allen Anlagevorschlägen vorhanden sind. Der Anteil der Aktieninvestments in den Musterportfolios hat sich im Vergleich zu den Vorschlägen des vergangenen Jahres sogar leicht erhöht. Die Aktienquote des durchschnittlichen Anlagevorschlags erreicht rund 52 Prozent. Im historischen Vergleich liegt der Aktienanteil damit deutlich über dem Schnitt. „Hier kann zum einen die rückläufige Bedeutung von alternativen Investments eine Rolle spielen, zum anderen aber sicher auch das auf nahe null gesunkene Zinsniveau“, kommentiert Rathjen die Ergebnisse. Bemerkenswert sei in diesem Zusammenhang, dass sich die durchschnittliche Liquiditäts-

Top-Adressen für Geldanlage

Insgesamt 18 Bankhäuser und Vermögensverwaltungen zeigten beim diesjährigen Test herausragende Leistungen. Anleger, die aktuell eine beträchtliche Summe anzulegen haben, sind bei diesen Instituten sehr gut aufgehoben – zumindest wenn sie auf vergleichbar kompetente Berater treffen wie die Tester des Instituts für Vermögensaufbau.

Herausragend	Anbieter
	Bethmann Bank
	BW Bank
	Commerzbank
	Deutsche Apotheker- und Ärztebank
	Deutsche Bank
	Frankfurter Sparkasse
	Frankfurter Volksbank
	Fürst Fugger Privatbank
	Grüner Fisher Investments

Herausragend	Anbieter
	HypoVereinsbank
	Kreissparkasse Köln
	Oberbank
	Quirin Privatbank
	Sparkasse Düren
	Sparkasse KölnBonn
	Sutor Bank
	VMZ Vermögensverwaltung
	Weberbank

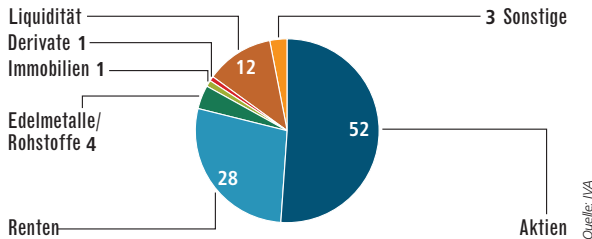
Anbieter in alphabetischer Sortierung

Quelle: Institut für Vermögensaufbau

Aktienquote über 50 Prozent

Trotz Unterschieden in der Gewichtung setzen die Anbieter überwiegend auf Aktien, Anleihen und Cash.

Durchschnittliche Anlageklassengewichtung über alle Vorschläge, in Prozent



Große Unterschiede bei der Gewichtung

Anlageklasse	minimaler Depotanteil	Häufigkeit	maximaler Depotanteil	Häufigkeit
Liquidität	1%	1	23%	1
Immobilien	0%	19	5%	1
Renten	0%	1	49%	1
Aktien	35%	1	99%	1
Edelmetalle	0%	9	13%	1
Sonstige Rohstoffe	0%	20	4%	1
Derivate	0%	17	5%	1
Sonstiges*	0%	16	19%	1

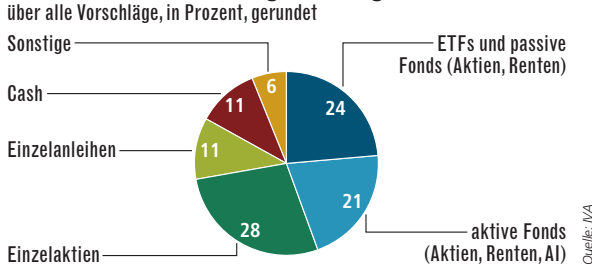
Quelle: IVA

*Versicherungen, illiquide Beteiligungen, Geschlossene Fonds usw.

Produkte: passive Produkte knapp vorn

ETFs werden in den getesteten Anlagevorschlägen etwas häufiger eingesetzt als aktiv gemanagte Fonds.

Durchschnittliche Produktgewichtung über alle Vorschläge, in Prozent, gerundet



Einzelaktien auf dem Vormarsch

Produktklasse	minimaler Depotanteil	Häufigkeit	maximaler Depotanteil	Häufigkeit
Cash	0%	1	23%	1
Einzelanleihen	0%	9	33%	1
Einzelaktien	0%	5	96%	1
ETFs und passive Fonds (Aktien/Renten)	0%	1	79%	1
Aktive Fonds (Aktien/Renten/AI)	0%	6	85%	1
Geldmarkt-, Immobilien-, Währungsfonds	0%	17	7%	1
Edelmetalle/Rohstoffe	0%	9	13%	1
Sonstiges*	0%	17	3%	1

Quelle: IVA

*übrige Fonds, Rohstoffe, Versicherungen, Beteiligungen

quote auf der anderen Seite kaum verändert habe und auf einem ähnlich hohen Niveau bewege wie 2008.

Die dritthäufigste Assetklasse in den Anlagevorschlägen sind Anleihen, die mit einer Ausnahme ebenfalls in allen Anlagevorschlägen berücksichtigt werden. Die durchschnittliche Gewichtung in den Musterportfolios erreicht 28 Prozent. Einzelne Anleihen werden allerdings kaum eingesetzt. Die Anlageklassen Immobilien, Rohstoffe und Derivate kommen bei drei Viertel der Anlagevorschläge erst gar nicht vor. „Damit bestätigt sich auch dieses Jahr der seit 2008 anhaltende Trend einer rückläufigen Bedeutung der Assetklassen Immobilien und alternative Investments“, sagt Rathjen. Bei Edelmetallen zeigt sich über alle Anlagevorschläge hinweg ein geteiltes Bild. Sie werden von knapp der Hälfte der Vermögensverwalter verwendet, vom Rest dagegen nicht. Bei einem Anlagevorschlag liegt der Anteil dafür bei 13 Prozent.

Eine detaillierte Betrachtung der Musterportfolios zeigt darüber hinaus, dass die einzelnen Vermögensverwalter mit sehr unterschiedlichen Ansätzen auf die aktuellen Herausforderungen an den Finanzmärkten reagieren. Am deutlichsten treten die unterschiedlichen Ansätze in der Gewichtung von Aktien und Anleihen zutage. Der offensivste Vorschlag ist mit 99 Prozent fast vollständig in Aktien investiert, während die maximal gewählte Rentenquote bei einem deutlich konservativeren Anlagevorschlag 49 Prozent beträgt.

Aktienfonds als Basisinvestment. Bezüglich der Produktausstattung der Anlagevorschläge zeigt der Test ebenfalls deutliche Unterschiede zwischen den verschiedenen Vermögensverwaltern. Mit jeweils nur einer Ausnahme setzen allerdings alle auf Cash und ETFs, die mit 24 Prozent im durchschnittlichen Musterportfolio etwas häufiger eingesetzt werden als aktiv gemanagte Fonds mit 21 Prozent. Mit knapp 40 Prozent des durchschnittlichen Vorschlags wird der größte Anteil mit einzelnen Aktien beziehungsweise Anleihen umgesetzt. Die restlichen 15 Prozent entfallen im Wesentlichen auf Cash und Edelmetalle, wohinter sich in diesem Jahr im Wesentlichen Gold verbirgt. Hedge-Fonds und hedgefondsähnliche Produkte in Euro oder Fremdwährung machen im Durchschnitt knapp drei Prozent der Portfolios aus. Zertifikate und nicht öffentliche Beteiligungen spielen dagegen nur bei einzelnen Anbietern eine Rolle. „Im langfristigen historischen Trend fällt vor allem die stark rückläufige Bedeutung von Zertifikaten und Zertifikatefonds auf, die sich in diesem Jahr auf ohnehin niedrigem Niveau noch weiter fortgesetzt hat“, sagt Rathjen. Die Direktinvestitionsquote, der Anteil an Produkten ohne oder mit nur sehr geringen Kosten (Cash, Einzeltitel, ETFs und passive Fonds) beträgt im Durchschnitt ziemlich genau 75 Prozent, was die IVA-Experten grundsätzlich sehr positiv bewerten.

Im Bereich Währungen zeigt sich im Test, dass über drei Viertel der Vorschläge klar vom Euro dominiert sind. Der durchschnittliche Anteil der Euro-Investments einschließlich des währungsgesicherten Anteils liegt entsprechend bei 53 Prozent. In einem Musterportfolio beträgt der Euro-Anteil sogar 73 Prozent. Auch in den Fällen, in denen der Euro nicht die dominierende Währung ist, beträgt sein Anteil bis auf eine Ausnahme stets über 35 Prozent. Nur in einem Fall werden lediglich zwölf Prozent des Vermögens in Euro-Investments allokiert. Außerhalb des Euro-Raums setzen die getesteten Vermögensverwalter vor allem auf langlaufende Investment-Grade-Anleihen in Fremdwährung.

Dominanz der Tech-Werte. Die Liste der meistempfohlenen Einzelprodukte enthält auch in diesem Jahr mehrheitlich ETFs. Wenig überraschend dürfte sein, dass ETFs auf die großen Aktienindizes wie etwa den Euro-Stoxx, den S&P-500 oder den Nasdaq-100 in dieser Liste zu finden sind. Insgesamt liegt der Anteil an Aktieninvestitionen in Nordamerika und im Euro-Raum bei rund 70 Prozent. Weitaus zurückhaltender fielen die Empfehlungen der Vermögensberater bei Aktieninvestments aus den Emerging Markets aus, die es im Test nur auf einen durchschnittlichen Anteil von 7,3 Prozent bringen. „Bemerkenswert ist allerdings, dass in der Liste der beliebtesten Produktarten erstmals auch Produkte auftauchen, die nach ESG-Kriterien strukturiert sind, obwohl dies keine spezielle Anforderung der Tester war“, erklärt IVA-Experte Rathjen.

Bei der durchschnittlichen Branchenallokation im Aktienbereich zeigt sich, dass der Technologiesektor fast ein Viertel aller Aktieninvestitionen ausmacht. Nimmt man den Gesundheits- und Finanzdienstleistungssektor hinzu, so sind in diesen drei Sektoren die Hälfte aller Aktieninvestitionen investiert. Bei den empfohlenen Einzelaktien spiegelt sich ebenfalls die Dominanz der amerikanischen Tech-Werte wider. In den getesteten Anlagevorschlägen ist die Microsoft-Aktie nicht nur die am häufigsten verwendete, sondern auch die im Schnitt am höchsten gewichtete Einzelaktie.

Vergleichen zahlt sich aus. Neben der Qualität der Anlagevorschläge spielen bei der Auswahl der besten Vermögensverwalter natürlich auch die Kosten eine wichtige Rolle: „Zunächst fällt hierbei auf, dass die durchschnittlichen Gesamtkosten im ersten Jahr 2020 wieder fast auf das historische Tief aus dem Jahr 2016 gesunken sind“, analysiert Rathjen. Bei der Höhe der Gebühren offenbart der Test allerdings deutliche Unterschiede zwischen den Anbietern, die bei den inneren Kosten besonders extrem sind. „Das ist dadurch zu erklären, dass teilweise in hohem Umfang Einzeltitel verwendet und die inneren Kosten entsprechend niedrig gehalten werden, während andere Anbieter Mischungen aus verschiedenen vermögensverwaltenden Fonds vorgeschlagen haben, wodurch zwar die Vermögensverwaltungsgebühr relativ gering ist, die inneren Produktkosten allerdings vergleichsweise hoch“, erklärt Rathjen.

Im Durchschnitt müssen Anleger in diesem Jahr bei einer Anlagesumme dieser Größenordnung und der gewünschten Aktienquote im Vergleich zum Vorjahr mit leicht gestiegenen jährlichen Gesamtkosten in Höhe von etwa 1,8 Prozent rechnen.

Besser über Risiken aufklären. Auch bei der heutzutage immerhin wichtigen Risikoaufklärung traten im Test Unterschiede zutage. „Sehr erfreulich ist, dass in über 90 Prozent der Anlagevorschläge zumindest einfache klassische Risikomaße thematisiert wurden, und mehrheitlich in ‚sehr guter‘ oder ‚guter‘ Form“, resümiert Rathjen. Lediglich bei zwei der getesteten Vermögensberatungen war eine Risikoaufklärung in den schriftlichen Unterlagen kein Thema. Historische Stresstests und anspruchsvollere Risikoanalysen wurden immerhin von über einem Drittel der überprüften Institute durchgeführt, und dann in fast allen Fällen in zumindest „akzeptabler“ Form. Hier sehen die IVA-Experten durchaus noch etwas Potenzial für künftige Verbesserungen. ■ ➤

Produkte: ETFs dominieren

Unter den am häufigsten eingesetzten Produkten führen Aktien-ETFs auf große amerikanische und europäische Aktienindizes wie den Euro-Stoxx, den S&P-500 und den Nasdaq-100. Auf der Anleienseite setzen die Vermögensverwalter dagegen gern mit aktiv gemanagten Fonds auf Staats- und Unternehmensanleihen mit guter bis sehr guter Bonität. Erstmals enthält die Top-Ten-Liste der am häufigsten verwendeten Produktarten auch mehrere Produkte, die nach ESG-Kriterien strukturiert sind, obwohl dies keine spezielle Anforderung des Testfalls war.

Produkt	ISIN	Häufigkeit	durchschnittliche Gewichtung
Dimensional Global Short Fixed Income EUR	A1JJAD	2	5,6%
Xtrackers Euro Stoxx 50 ETF	DBX1EU	2	5,5%
Candriam SRI Equity Pacific	A2DGHU	2	4,8%
Schroder ISF EURO Corporate Bond	A1C6ZK	2	4,4%
S&P 500 ESG ETF	A2PEZ8	2	4,1%
Commerzbank Flexible Allocation Euroland	A2H7PR	2	4,0%
Vontobel Fund mtX Sus. Asian Leaders (ex Japan)	A0RCW	2	3,9%
UBS MSCI EMU Socially Responsible ETF	A1JA1T	2	3,5%
SPDR MSCI EM Asia ETF	A1JJTG	2	3,5%
iShares NASDAQ-100 UCITS ETF	A0F5UF	4	3,4%

Quelle: IVA

Kosten: große Spannweite

Der Test zeigt: Die anfallenden Kosten schwanken von Vermögensverwalter zu Vermögensverwalter beträchtlich. Besonders im Hinblick auf die inneren Kosten ist die Spannweite extrem. Zu erklären ist das dadurch, dass teilweise in sehr hohem Umfang Einzeltitel verwendet werden und die inneren Kosten so entsprechend niedrig gehalten werden. Andere Anbieter setzen dagegen vorwiegend auf vermögensverwaltende Fonds, die entsprechend höhere Kosten verursachen. Im Durchschnitt müssen Anleger bei der im Test angegebenen Anlagesumme von 580.000 Euro mit einer All-in-Fee in Höhe von 1,83 Prozent pro Jahr rechnen.

Kostenart	minimal in %	maximal in %	Durchschnitt in %
All-In-Fee p. a. ¹⁾	1,08	2,02	1,53
Innere Kosten VV p.a. ²⁾	0,01	2,10	0,48
Kosten VV p.a. ³⁾	0,60	1,43	1,16
Kosten Gesamtlösung 1. Jahr ⁴⁾	1,20	3,51	1,83
Kosten Gesamtlösung annualisiert (3 Jahre) ⁵⁾	1,20	3,51	1,83

VV = Vermögensverwaltung; ¹⁾sofern angeboten, inklusive Gebühren für die Depotbank. Bei Depotvorschlägen beinhaltet diese Komponente oft bereits die inneren Kosten, welche dann in diesen Fällen nicht mehr separat aufgeführt wurden; ²⁾Hochrechnung auf Basis marktüblicher innerer Kosten institutioneller Tranchen verschiedener Produktklassen, gewichtet mit dem in die VV investierten Vermögensanteil. Bei Depots, bei denen diese Gebühr bereits in der All-in-Fee enthalten ist, wird sie hier nicht mehr ausgewiesen; ³⁾inkl. Transaktionskosten und ggfs. Erfolgshonorar (unter der Annahme eines moderaten Transaktionsvolumens und im Fall eines Erfolgshonorars für eine moderate Outperformance der relevanten Benchmark), gewichtet mit dem in die VV investierten Vermögensanteil; ⁴⁾inklusive ggfs. fälliger initialer Einmalzahlungen; ⁵⁾annualisierte Durchschnittskosten pro Jahr über die ersten drei Anlagejahre

Quelle: IVA

Details im Check:
Getestet wurden die Beratungsqualität sowie die Streuung der Assetklassen und die Produktauswahl in den Anlagevorschlägen



Methodik

Gründliche Analyse

Im Auftrag von FOCUS-MONEY und dem Nachrichtensender n-tv testete das Institut für Vermögensaufbau zusammen mit dem Münchner Steuerberater Manfred Speidel die Qualität der Beratung vermögender Bankkunden.

Testprofil

Um die Beratungsqualität führender Vermögensberatungen unter realistischen Bedingungen zu ermitteln, schickte das Münchner Institut für Vermögensaufbau jeweils eine Testperson zu den zu prüfenden Instituten. Als Tester fungierten dabei deutschlandweit insgesamt fünf Personen, die bezüglich ihrer individuellen Vermögensverhältnisse und Anlageziele ähnliche Angaben machten. Die Fälle wählten die Bankentester dabei so aus, dass sie eine große Ähnlichkeit mit der realen Situation des jeweiligen potenziellen Neukunden aufwiesen. Auf diese Weise sollte sichergestellt werden, dass die Bankberater die Tester auch als authentisch empfinden. Alle Testfälle enthielten dabei grundsätzlich folgende Eckdaten:

■ Dem Testkunde steht nach einer Erbschaft oder dem Verkauf einer Immobilie

ein zusätzlicher Geldbetrag zur Verfügung. Die Steuerbelastung daraus ist bereits beglichen. Jeder Tester sucht daher für eine Summe von 580 000 Euro die aus seiner Sicht optimale Anlageberatung.

■ Spezielle Anlageziele, wie etwa der Kauf einer Immobilie zur Eigennutzung, werden nicht verfolgt. Auch will der Kunde weder eine Riester- noch eine Rürup-Rente oder ähnliche Produkte abschließen. Weiterhin möchte er sich nicht selbst um die Verwaltung des Betrags kümmern und sucht daher eine professionelle Vermögensverwaltung.

■ Auf der Ebene notwendiger Versicherungen sind alle Bedarfe des Testkunden vollständig abgedeckt.

■ Die finanzielle Situation wurde so geschildert, dass der Testkunde auf absehbare Zeit nicht auf das Geld angewiesen ist und sich bewusst ist, dass für eine gewisse Rendite auch die Anlage in riskantere Assetklassen notwendig ist. Er ist daher bereit, einen erheblichen Anteil in Aktien zu investieren. Die damit verbundenen Wertschwankungen sind ihm bewusst.

■ Im Hinblick auf die Gebührenbelastung wünscht er aus Transparenzgründen eine sogenannte All-in-Fee-Lösung. Sie umfasst insbesondere die Management- und Depotbankgebühren, berücksichtigt aber auch weitere wichtige Kostenblöcke wie beispielsweise die Transaktionskosten oder mögliche Gewinnbeteiligungen.

Fragebogen

Die Tester füllten im Anschluss an die Beratungsgespräche einen standardisierten Fragebogen aus. Darin beantworteten sie unter anderem Fragen zum persönlichen Eindruck. Und auch zu den Initiativen, die vom Bankberater ausgingen – ob er etwa von sich aus die Risikobereitschaft, die Anlageziele, den Anlagehorizont, Kenntnisse und Erfahrungen mit Wertpapieren, die sonstigen Vermögensverhältnisse und die steuerliche Situation des potenziellen Neukunden erfragte. Ebenso mussten sie vermerken, ob der Berater unaufgefordert die anfallenden Kosten und die Verlustrisiken verständlich ansprach. Zuletzt galt es, folgende Frage zu beantworten: „Würden Sie vor dem Hintergrund dieses

Gesprächs eine größere Summe Ihres Geldes bei dieser Bank gemäß der vorgeschlagenen Anlagestrategie investieren?“

Die Basis der folgenden Bewertung der Beratungsleistung durch die Experten des Instituts für Vermögensaufbau bildeten die schriftlichen Unterlagen, die den Testpersonen in physischer oder elektronischer Form von den getesteten Banken oder Vermögensverwaltungen übergeben wurden. Als ergänzende Informationsquellen dienten die ausgefüllten Fragebögen der Tester sowie im Nachgang direkt erteilte Auskünfte. Die Unterlagen sah das Institut für Vermögensaufbau dann als auswertbar an, wenn ihnen zumindest zu den folgenden drei Fragen hinreichende Informationen entnommen werden konnten:

1. In welche Anlageklassen wird das zur Verfügung stehende Geld investiert?

2. Mit welchen Produkten soll der Testkunde in die einzelnen Asset-Klassen investieren?

3. Was kostet die vorgeschlagene Lösung im ersten und in den Folgejahren?

Unklarheiten, die sich bei der ersten detaillierten Durchsicht der Unterlagen ergaben, versuchte das Institut durch Nachfragen bei der Testperson zu klären. Bei Fragen, die sich auch dadurch nicht beantworten ließen, stellten die Testpersonen selbst gezielte Nachfragen bei der jeweiligen Bank. Ein direkter Kontakt eines Institutsmitarbeiters zu einem der fachlich involvierten Bankmitarbeiter fand zu keinem Zeitpunkt des Tests statt. In Zweifelsfällen war immer das Verständnis der Testperson maßgeblich.

Auswertung

Alle Unterlagen wurden nach insgesamt sieben Kriterien bewertet, die mit unterschiedlicher Gewichtung ins Gesamtergebnis einfließen (siehe Kasten rechts). Für die positiv erfüllten Aspekte vergaben die Bankentester Punkte. Die so ermittelten Werte übertrugen sie anschließend in Schulnoten von eins („Sehr Gut“) bis fünf („Mangelhaft“). Die Gesamtnote ergab sich als gewichteter Durchschnitt der sieben Teilnoten, die mit folgender Gewichtung in die Berechnung eingingen:

- Portfolio-Struktur: 30 %
- Produktumsetzung: 15 %
- Kosten: 20 %
- Ganzheitlichkeit: 10 %
- Steuern: 5 %
- Transparenz: 10 %
- Risikoaufklärung: 5 %
- Kundenorientierung/Verständlichkeit: 5 %

Die Testkriterien im Detail

1. Ganzheitlichkeit/Steuern

- Stellt der Bankberater sich selbst, die aktuellen Geschäftszahlen der Bank und Details zu seinem Anlageprozess näher vor?
- Wird dem Kunden die Meinung der Bank zu verfügbaren Assetklassen und relevanten makroökonomischen Themen erläutert?
- Werden dem Anleger fachliche Zusatzleistungen angeboten?
- Erfragt der Berater die Risikobereitschaft von sich aus?
- Erfragt der Anlageberater die Anlageziele des Kunden?
- Erfragt er den Anlagehorizont?
- Erfragt er die Wertpapierkenntnisse des Kunden?
- Erfragt er die sonstigen Vermögensverhältnisse des Kunden?
- Wird die steuerliche Situation des Anlegers erfragt?
- Könnte sich die Testperson auf Basis ihres Gesamteindrucks vorstellen, tatsächlich eigenes Geld bei dieser Bank anzulegen?

2. Kundenorientierung/Verständlichkeit

- Geht der Anlageberater auf spezielle Wünsche des Kunden ein?
- Stellt der Berater verständlich dar, in welche Anlageklassen der Kunde investieren soll?
- Werden lang- und kurzfristige Fragestellungen unterschieden?
- Erklärt der Berater die Verlustrisiken verständlich?
- Erklärt der Berater die anfallenden Kosten verständlich?
- Hat der Tester den Eindruck, dass alle Aspekte des Anlagevorschlags gut erklärt wurden?

3. Risikoaufklärung

- Werden einfache, klassische Risikomaße dargestellt?
- Werden klassische historische Stresstests dargestellt?
- Werden prospektive Stresstests dargestellt?
- Werden anspruchsvolle Risikomaße dargestellt?

- Werden Risikomaße für Anleihen dargestellt?
- Werden im Gespräch auch Verlustrisiken erwähnt?

4. Kosten

- Wie hoch sind die äußeren Kosten für die Vermögensverwaltung?
- Wie hoch sind die äußeren Kosten für den verwaltungsfreien Anteil im Musterdepot?
- Wie hoch sind die inneren Kosten des gesamten Anlagevorschlags?
- Wie hoch sind die annualisierten Gesamtkosten des Anlagevorschlags über drei Jahre?

5. Transparenz

- Findet eine nähere Aufschlüsselung der Bruttorenditen statt?
- Wird ein Muster des Vermögensverwaltungsvertrags bereitgestellt?
- Wird dargestellt, mit welchen Produkten der Anlagevorschlag umgesetzt werden soll?
- Werden größtenteils leicht verständliche und transparente Produkte eingesetzt?
- Werden dem Testkunden zu anspruchsvolleren Produkten detaillierte Informationen ausgehändigt?
- Thematisiert der Anlageberater die Kosten von sich aus?
- Dokumentiert der Berater die anfallenden Kosten schriftlich?

6. Portfolio-Struktur

- Werden Risiken systematisch gestreut?
- Passt das Portfolio-Risiko zum Risikoprofil des Anlegers?
- Werden Klumpenrisiken systematisch vermieden?
- Ist das Portfolio widerspruchsfrei?

7. Produktumsetzung

- Werden die jeweiligen Anlageklassen mit passenden Produkten effizient umgesetzt?
- Werden unnötige und kostenintensive Schachtelkonstruktionen vermieden?
- Erfolgt die Auswahl konsequent qualitätsorientiert, oder werden einseitig hauseigene Produkte bevorzugt?

Exzellente Aufstellung

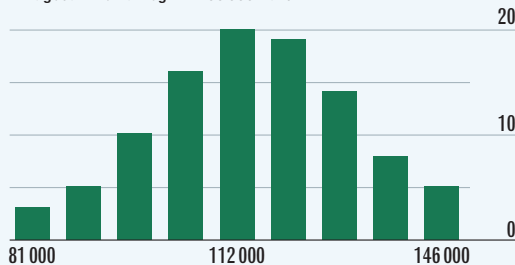
Der Depotvorschlag der Frankfurter Volksbank überzeugt vor allem in den Bereichen Produktumsetzung, Kosten und Transparenz, urteilt Dirk Rathjen vom Institut für Vermögensaufbau. Gleich bei vier der sieben getesteten Kriterien gab es die Bestnote „Sehr gut“.

Prognostizierte Wertentwicklung

Das Startkapital beträgt im Modell 100 000 Euro. Gemessen an der Wertentwicklung der Empfehlungen in den vergangenen zehn Jahren errechnet sich der Depotwert in drei Jahren: Mit 20 Prozent Wahrscheinlichkeit ist ein Plus von zwölf Prozent möglich.

Portfolio-Entwicklung in drei Jahren
Wahrscheinlichkeit für die Endsumme in Prozent

Anlagesumme zu Beginn: 100 000 Euro



Quelle: Institut für Vermögensaufbau

Empfohlenes Musterportfolio

Das Institut für Vermögensaufbau prüfte die empfohlene Gewichtung der Anlageformen. Wenig Finanzwerte, stärkeres Gewicht auf der Gesundheitsbranche, lautet die Devise bei der Frankfurter Volksbank, erklärt das IVA.

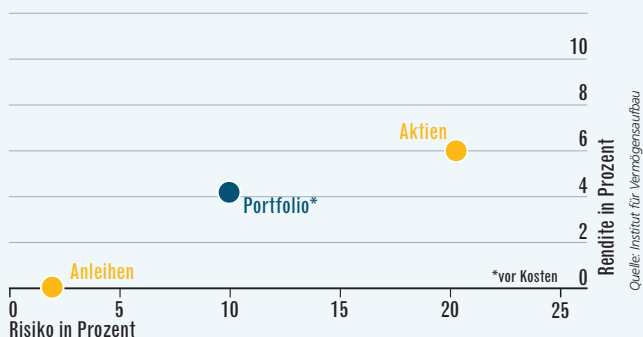
Basisallokation	Depotanteil in Prozent	Produktallokation	Depotanteil in Prozent
Liquidität/Geldmarkt	23,4	Cash	23,4
Immobilien	0,0	Einzelanleihen	11,0
Renten	11,5	Einzelaktien	56,0
Aktien	63,1	ETFs	7,6
Edelmetalle/Rohstoffe	0,0	Aktive Fonds (Aktien, Renten usw.)	0,0
Zertifikate/Optionsscheine	1,9	Geldmarkt-, Immo-, Währungsfonds	0,0
Sonstiges	0,0	Edelmetalle/Rohstoffe	0,0
		Zertifikate/Optionen	1,9
		illiquide Beteiligungen	0,0
		physische Rohstoffe	0,0

Quelle: Institut für Vermögensaufbau

Quelle: Institut für Vermögensaufbau

Risiko-Rendite-Profil

Anleger, die nur auf Anleihen setzen, gehen geringere Risiken ein – zulasten der Chancen. Welches Chance-Risiko-Verhältnis der Depotvorschlag vor Kosten bietet, zeigt der Portfolio-Punkt.

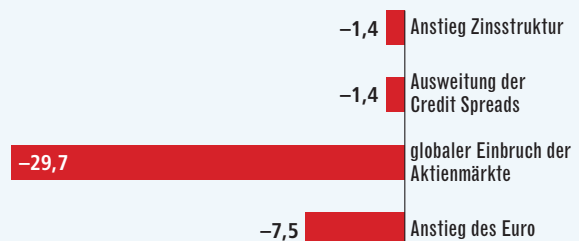


Quelle: Institut für Vermögensaufbau

Stresstest

Um die Widerstandsfähigkeit des Anlagevorschlags zu testen, prüfte das Institut für Vermögensaufbau, wie die entsprechenden Wertpapiere auf Krisen reagieren – etwa, wie sich ein Einbruch beim Aktienmarkt auswirkt.

Stresstest-Szenarien
Verluste in Prozent



Quelle: Institut für Vermögensaufbau

ERGEBNIS

Bewertet wurden die Kriterien Ganzheitlichkeit, Kundenorientierung/Verständlichkeit, Risikoaufklärung, Kosten, Transparenz, Portfolio-Struktur und Umsetzung. Dafür gab es die gewichtete Gesamtnote:

1,5

INTERVIEW

„Wir profitieren von unserem strukturierten Investmentprozess“

Stefan Mandel, Abteilungsleiter Vermögensverwaltung der Frankfurter Volksbank, über individuelle Beratung in Corona-Zeiten – und darüber hinaus

FOCUS-MONEY: Wie hat Ihr Institut das Hereinbrechen der Corona-Krise erlebt?

Stefan Mandel: Die Frankfurter Volksbank hat die Thematik von Anfang an sehr ernst genommen und bereits im Februar damit begonnen, sich intensiv auf verschiedene Szenarien vorzubereiten. Dank eines umfangreichen Präventionskonzepts konnten wir unseren Geschäftsbetrieb ohne Unterbrechungen aufrechterhalten und unsere Kundinnen und Kunden bei ihrem erhöhten Beratungsbedarf aktiv begleiten. Auf unserer Web-Seite und in den sozialen Medien, aber auch im persönlichen Gespräch via Telefon oder Videokonferenz haben wir sie frühzeitig über die Situation und deren Auswirkungen auf die Finanzmärkte informiert.

MONEY: Hat sich das Beratungsgeschäft durch Corona verändert?

Mandel: Bereits in der ersten Phase der Pandemie haben wir zum Schutz unserer Kunden und Mitarbeiter auf digitale und telefonische Kommunikation und Beratung gesetzt. Zugute kam uns dabei auch, dass wir bereits vor Corona Online-Angebote wie beispielsweise unsere digitale Vermögensverwaltung „MeinVermögen“ entwickelt haben. Die neuen Kommunikationswege wurden von unseren Kundinnen und Kunden bisher sehr gut angenommen, sodass wir auch in Zukunft in die Weiterentwicklung der Telefon- und Videoberatung investieren, um einen engen Kontakt zwischen Kunden und Beratern trotz des gebotenen räumlichen Abstands zu gewährleisten. Auch dem Wunsch nach einer persönlichen Vor-Ort-Beratung, den Kundinnen und Kunden nach wie vor äußern, können wir dank eines umfassenden Hygienekonzepts nachkommen.

MONEY: Die Aktienmärkte erlebten den schnellsten Einbruch, aber oft auch die schnellste Erholung, die es je gab. Wie hat sich Ihr Ansatz in der Vermögensverwaltung bewährt?

Mandel: Wir sind mit einer historisch einzigartigen Kapitalmarktsituation konfrontiert, die wir mit ruhiger Hand meistern. Wir profitieren dabei von unserem strukturierten Investmentprozess sowie der langjährigen Erfahrung unserer Portfolio-Manager. Bei der taktischen Allokation war für uns dabei weniger das Markttiming von Bedeutung als die Konzentration auf Anlagemöglichkeiten in Unternehmen, bei denen durch die Langlebigkeit und Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells die Sicherheit der Cashflows im Mittelpunkt steht.

MONEY: Stellen Sie vor dem Hintergrund der hohen Volatilität einen erhöhten Beratungsbedarf fest?



Stefan Mandel, Frankfurter Volksbank: „Noch intensiver Risiken transparent aufzeigen und professionell managen“

Mandel: Ja, diesen stellen wir fest. In herausfordernden Zeiten mit sehr volatilen Kapitalmärkten ist es unser Anspruch, mit Kunden und Interessenten gleichermaßen im engen Austausch zu bleiben und sie entsprechend ihrer individuellen Situation umfassend zu beraten. Die veränderten Risikoparameter bedeuten für uns, noch intensiver als in normalen Marktphasen Risiken transparent aufzuzeigen und professionell zu managen.

MONEY: Die Corona-Krise hat bereits mächtige Bewegungen wie die zunehmende Digitalisierung noch beschleunigt. Was folgt daraus für die Vermögensverwaltung?

Mandel: Wir stellen vor allem im Investmentprozess selbst eine Veränderung fest: Durch die Digitalisierung gibt es eine immer größere Anzahl von Daten zu analysieren und zu beurteilen. In einer Welt, in der die Wachstumsraten generell eher abnehmen,

sollten wir dort investieren, wo Wachstum herrscht. Das ist vor allem im Technologiesektor der Fall. Die Digitalisierung wirkt sich auch auf die Kommunikation mit unseren Kundinnen und Kunden aus: Informationen und Reportings werden zunehmend digitaler und ressourcenschonender. Der persönliche Austausch bleibt allerdings wichtiger Bestandteil unserer Kundenbeziehung – auch nach der Corona-Pandemie.

MONEY: Teilen Sie die Einschätzung, dass die Pandemie dem Thema Nachhaltigkeit einen weiteren Schub geben wird?

Mandel: Nachhaltigkeit war für uns schon immer ein wichtiger Aspekt. Ausschlusskriterien definieren wir schon seit der Gründung unserer Vermögensverwaltung 1991. Zukünftig werden wir unsere Investments weiter an gängigen Nachhaltigkeitsstandards ausrichten und dabei finanziell wirksame ESG-Risiken identifizieren, um Investitionschancen zu nutzen.

MONEY: Zusammengefasst: Was ist für Sie – mit Blick auf die Vermögensverwaltung – die wichtigste Schlussfolgerung aus all den Turbulenzen, die die Pandemie ausgelöst hat?

Mandel: Die Pandemie treibt die Digitalisierung in allen Lebens- und Arbeitsbereichen enorm voran und beschleunigt somit auch Veränderungsprozesse in der Vermögensverwaltung. Unseren erfolgreichen Maximen bleiben wir jedoch nach wie vor treu: Wir schaffen mit Weitsicht nachhaltiges Wachstum und kommunizieren mit unseren Kundinnen und Kunden transparent über die Auswahl unserer Finanzinstrumente. Mit unserer langjährigen Erfahrung und individuellen Betreuung tragen wir somit entscheidend zum Anlageerfolg bei.

Großer Auftritt kostet Geld.



Wissen ist Geld.

MONEY
FOCUS

FOCUS

MONEY

DAS MODERNE WIRTSCHAFTSMAGAZIN

www.focus-money.de