

Muster-Depot: Die richtige
Aufteilung für Ihr Geld

Checkliste: Woran Sie
Top-Institute erkennen

Neue Favoriten: Die besten
Produkte für Ihr Depot

FOCUS

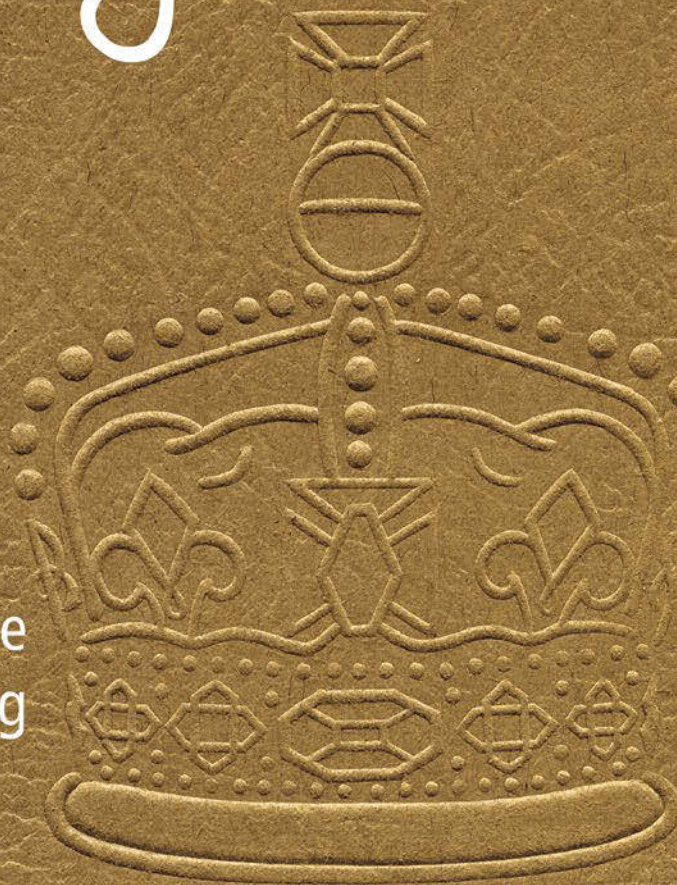
DAS MODERNE WIRTSCHAFTSMAGAZIN www.money.de
MONEY

n-tv

DIE

BESTE

Vermögensverwaltung



Ganzheitliche
Beratung

Systematische
Risikobegrenzung

Zeitlose Eleganz kostet Geld.



Wissen ist Geld.

FOCUS MONEY DAS MODERNE WIRTSCHAFTSMAGAZIN www.focus-money.de

↑ Solider als Deutschland: Die sichersten Aktien aus der Schweiz, Dänemark und Schweden

↑ Kursziel 100 Prozent! Blackberry-Aktien kaufen!



Frank Pöpsel,
Chefredakteur

Reich und ratlos

Trotz einer Welt ohne Zinsen wächst das Vermögen der Bundesbürger ungehindert auf einen neuen Rekordstand. Auf 5,401 Billionen Euro kam die Deutsche Bundesbank im zweiten Quartal dieses Jahres, als sie Bargeld, Bankeinlagen, Wertpapiere und Ansprüche gegenüber Versicherungen zusammenzählte. Der Fall, mit dem in diesem Jahr sieben Tester des Instituts für Vermögensaufbau die Qualität der Bankberatung unter die Lupe nahmen, war also realistisch: Sie hatten angeblich jeweils 750 000 Euro auf dem Festgeldkonto.

Wie die Vermögenden hierzulande an ihre Millionen gekommen sind, untersuchten das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) und ein Professor der Universität Potsdam. Sie befragten 130 Millionärshaushalte. 35 Prozent von ihnen gaben an, dass ihre Vermögensmehrung hauptsächlich aus einer Erbschaft oder Schenkung stammte. Auch in diesem Punkt war der diesjährige Testfall realistisch: Die zur Anlage bereitstehenden Mittel stammten nach Auskunft einiger Tester angeblich aus einer Erbschaft.

Ebenso deckt sich die dritte Eigenschaft – besser gesagt: die Erwartung – der Tester mit der Eigenschaft vieler vermögender Bundesbürger: Die Verlustrisiken sollten sich in Grenzen halten. Eine Umfrage der Fondsgesellschaft Union Investment unter 212 Großanlegern ergab, dass rund 82 Prozent der deutschen Investoren Verluste vermeiden wollen. Die Aversion gegen rote Zahlen erreichte im Ländervergleich hierzulande den höchsten Wert.

Die Zahl jener, die bei der Anlage größerer Summen eine herausragende Vermögensverwaltung gut gebrauchen können, ist mithin stattlich. Bei welchen vertrauenswürdigen Instituten Ratsuchende fündig werden können, offenbart ein aufwendiger Test, den das Münchner Institut für Vermögensaufbau und der Münchner Steuerberater Manfred Speidel für FOCUS-MONEY und den Sender n-tv durchführten.

Jhr. Frank Pöpsel

Impressum

Redaktion: Michael Groos
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: Mediengruppe Oberfranken GmbH & Co. KG, E.-C.-Baumann-Straße 5
 95326 Kulmbach
Stand: 11/2016



2016

2017

2018

2019

Vermögensverwalter-Test

ABER BITTE OHNE RISIKO

Ausgezeichnete Leistungen

Immerhin 21 Bankhäuser zeigten beim diesjährigen Test ihrer Vermögensverwaltungen herausragende Leistungen. Anleger, die jetzt eine beträchtliche Summe anzulegen haben, sind bei den ausgezeichneten Instituten bestens aufgehoben – wenn sie auf vergleichbar kompetente Berater treffen wie die IVA-Tester.

	Bank
herausragend	apoBank
	Bank Vontobel Europe
	Bankhaus Metzler
	Bethmann Bank
	Commerzbank
	Deutsche Bank
	Frankfurter Sparkasse
	Frankfurter Volksbank
	Fürst Fugger Privatbank
	GLS Bank
	Hamburger Volksbank

	Bank
herausragend	HypoVereinsbank
	Merck Finck Privatbankiers
	Münchner Bank
	National-Bank
	Pax-Bank
	Quirin Bank
	Sparkasse KölnBonn
	Südwestbank
	Sutor Bank
	Weberbank

Banken in alphabetischer Sortierung
Quelle: Institut für Vermögensaufbau

FOCUS MONEY
Herausragende
**VERMÖGENS-
VERWALTUNG**
Test 11/2016
n-tv

Wo werden vermögende Kunden am besten beraten? Der große Bankentest von FOCUS-MONEY und n-tv gibt die Antwort

Sie glauben gar nicht, wie viele Leute zu mir kommen und sagen, man braucht keine Banken mehr“, sagt Bundesbank-Vorstand Andreas Dombret mit abfälligem Unterton. Und warnt sogleich vor zu großen Erwartungen an die jungen Start-ups aus der Fintech-Szene, die eine komplette Digitalisierung der Bankdienstleistungen anstreben.

Die große Aufmerksamkeit, die der neuen Technik derzeit zuteil wird, ist aus Sicht des Bankenaufsehers ein Hype. Mancherorts habe er schon Phasen der Frustration bemerkt. Noch werden Vermögende, die eine größere Summe auf der hohen Kante haben, sich lie-

ber einem Bankberater als einem Computer anvertrauen. Wenn dieser kompetent und vertrauenswürdig ist.

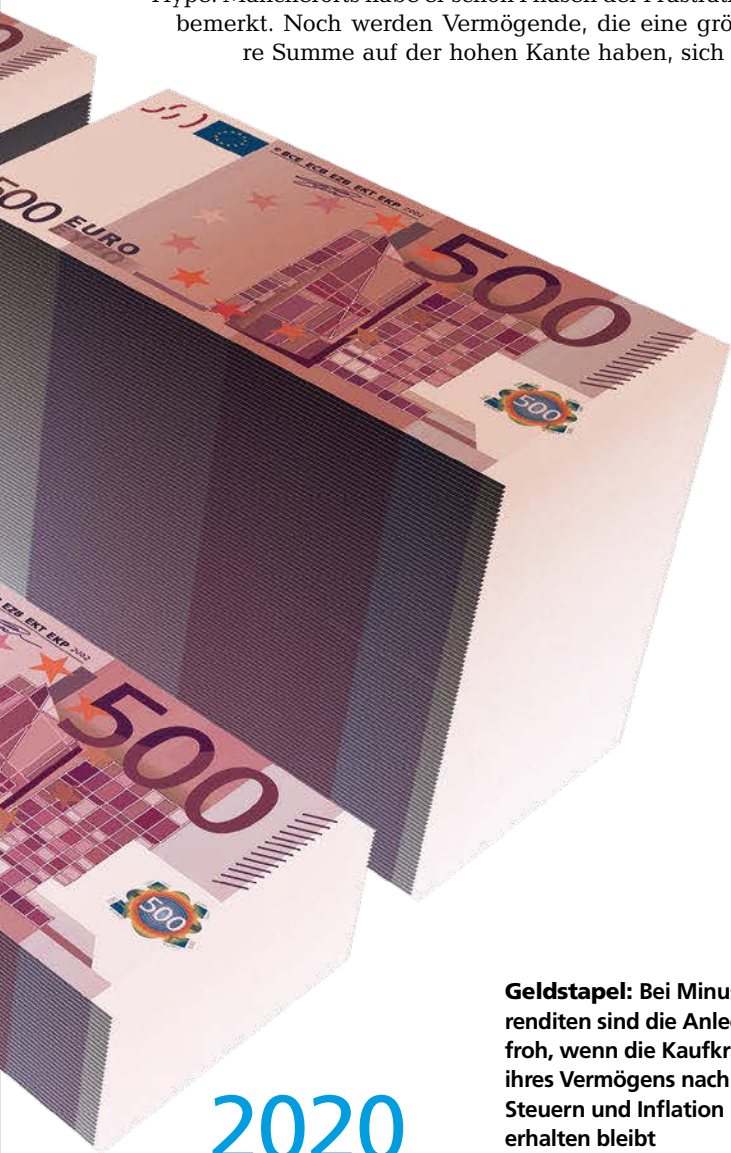
Kompetent zu sein ist selbst bei bester Ausbildung heutzutage eine Herkulesaufgabe. Früher leicht verkäufliche Zinsprodukte werfen mehrheitlich keine oder negative Zinsen ab. Bei Aktien und Immobilien warnen manche Experten vor Preisblasen, komplizierte Zertifikate gelten seit der Lehman-Pleite als tabu. Und Gold als einziger Baustein eines mehrere 100 000 Euro schweren Depots entspricht nicht dem Gebot der Diversifikation.

Kompetente Bankberatung händeringend gesucht. Um herauszufinden, wie und wo sich hohe Beträge trotz widriger Zeiten an den Kapitalmärkten vorteilhaft anlegen lassen, machten sich FOCUS-MONEY und der Nachrichtensender n-tv auf die Suche nach den besten Bankberatern. Mit Hilfe eines aufwendigen Tests ermittelte das Institut für Vermögensaufbau (IVA) am Ende 21 Banken, die eine herausragende Vermögensverwaltung bieten (siehe Tabelle unten).

In den Bankentest des Jahres 2016 bezogen die Tester aus München zunächst die Institute ein, die zu den führenden Häusern in den Regionen Düsseldorf, Berlin, Frankfurt am Main, Hamburg und München zählen. Darüber hinaus stellten sie weitere Institute auf den Prüfstand, die für FOCUS-MONEY aus fachlichen Gründen von besonderem Interesse sind. Zu dieser Gruppe zählen beispielsweise größere Stadtsparkassen, private Vermögensverwalter und hierzulande vertretene Schweizer Bankiers. Insgesamt nahm IVA mit 52 Instituten Kontakt auf und führte von April bis Juli 2016 zahlreiche Beratungsgespräche in den jeweiligen Städten durch. Sechs Finanzhäuser gaben schließlich keinen konkreten Anlagevorschlag ab. Sie kamen daher nicht in die Endauswertung.

Das Münchner Institut setzte sieben verschiedene Testpersonen ein, die über ihre Vermögensverhältnisse und Anlageziele ähnliche Angaben machten. Angeblich standen ihnen nach einer Erbschaft oder einem Immobilienverkauf jeweils 750 000 Euro zur Anlage zur Verfügung. Da sie sich nicht selbst um die Betreuung ihres Hab und Guts kümmern wollen, wünschen sie eine Vermögensverwaltung durch die Bank. Zudem scheuen sie Verluste und benötigen das Geld auf lange Sicht nicht. Die Rendite nach Kosten und Inflation soll rund drei Prozent betragen. Falls für dieses – in zinslosen Zeiten – anspruchsvolle Renditeziel Risiken eingegangen werden müssen, will sie der potenzielle Neukunde akzeptieren.

Eine Ideallösung für den Testfall gab es nicht. Da die aktuell herrschenden Börsenbedingungen als einmalig gelten, lassen sich aus historischen Daten keine Musterdepots ableiten. Selbst Anlagevorschläge mit hohen (eher ertraglosen) Liquiditätsquoten von fast 20 Prozent oder mit hohen (eher riskanten) Aktienquoten von 68 Prozent hielten Andreas Beck, Vorstand des Instituts für Vermögensaufbau, nicht davon ab, das Testat „hervorragend“ zu ver- ►



Geldstapel: Bei Minusrenditen sind die Anleger froh, wenn die Kaufkraft ihres Vermögens nach Steuern und Inflation erhalten bleibt

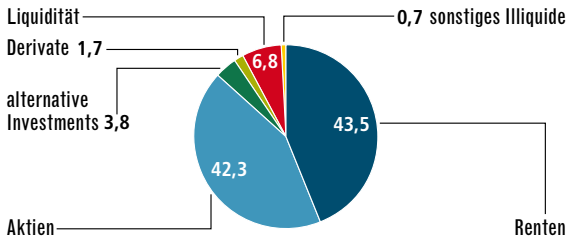
2020

Anlagemix: mehr Aktien ins Depot ...

Im Mittel schlagen die Vermögensverwalter ihren Kunden mit 42,3 Prozent eine Aktiengewichtung vor, die weit über dem in Deutschland Üblichen liegt.

Durchschnittliche Anlageklassengewichtung

über alle Vorschläge, in Prozent



Quelle: IVA

... aber unterschiedlich gewichtet

Anlageklasse	minimaler Depotanteil	Häufigkeit	maximaler Depotanteil	Häufigkeit
Liquidität	0,0%	6-mal	20,8%	1-mal
Offene Immobilienfonds	0,0%	42-mal	26,7%	1-mal
Anleihen	11,4%	1-mal	70,0%	1-mal
Aktien	20,5%	1-mal	71,9%	1-mal
alternative Investments*	0,0%	19-mal	20,4%	1-mal
Derivate	0,0%	33-mal	9,8%	1-mal
illiquide Produkte**	0,0%	44-mal	26,7%	1-mal

Quelle: IVA

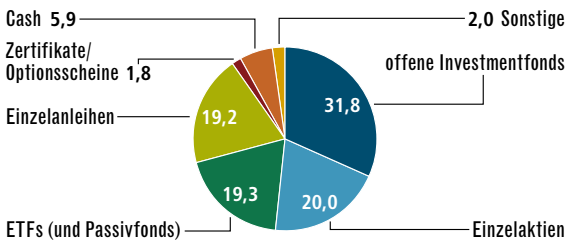
*Rohstoffe, Hedge-Fonds; **Versicherungen, unternehmerische Beteiligungen

Produkte: Fonds immer beliebter ...

Auf der Produktebene raten die Bankberater zu einem hohen Fondsanteil. Dazu gehören auch spesenfreundliche Exchange Traded Funds.

Durchschnittliche Produktgewichtung

über alle Vorschläge, in Prozent



Quelle: IVA

... und hoch gewichtet

Anlageklasse	minimaler Depotanteil	Häufigkeit	maximaler Depotanteil	Häufigkeit
Cash	0,0%	6-mal	19,4%	1-mal
Einzelanleihen	0,0%	16-mal	70,0%	1-mal
Einzelaktien	0,0%	11-mal	65,0%	1-mal
Investmentfonds	0,0%	8-mal	100,0%	1-mal
Exchange Traded Funds	0,0%	8-mal	95,0%	1-mal
Zertifikate/Optionsscheine	0,0%	29-mal	9,8%	1-mal
illiquide Produkte*	0,0%	44-mal	26,7%	1-mal
physische Rohstoffe	0,0%	29-mal	7,2%	1-mal

Quelle: IVA

*Versicherungen, unternehmerische Beteiligungen (AIF)

geben. Bei solchen Extrempositionen ist eine hohe Beratungsqualität umso dringlicher. Zumal die Mehrheit der gut betuchten Bankkunden heutzutage eher einen Vermögenserhalt als eine Vermögensmehrung wünscht.

Im Durchschnitt traditionelle Anlagevorschläge. Bei einer Durchschnittsbetrachtung der Anlagevorschläge fällt auf, dass die Banken auch in Nullzinszeiten einen traditionellen 50 : 50-Mix empfehlen (s. Grafik oben links). Die Anleihenquote lag im Schnitt über alle Banken bei 43,5 Prozent, die Aktienquote bei 42,3 Prozent. Immerhin fast sieben Prozent der 750 000 Euro soll der Testkunde in liquide – und somit ertraglose, aber vor Kursverlusten sichere – Anlageformen investieren.

Die Einzelbetrachtung macht schnell klar, dass einige Vermögensverwalter doch sehr unterschiedlich auf die veränderte Börsenwelt reagieren. Die Tabelle links in der Mitte zeigt für jede Anlageklasse die minimalen und maximalen Depotanteile, die die Bankberater vorgeschlagen haben. So erreichte der Aktienanteil bei einem nicht gekürzten Institut die Quote von 71,9 Prozent, bei einem anderen lag sie nur bei 20,5 Prozent. Auch über den Sinn von renditearmen Anleihen herrschen unterschiedliche Meinungen vor. Eine Bank empfiehlt eine Anleihenquote von 70 Prozent, eine andere begnügt sich mit 11,4 Prozent. Selbst bei den oft als Zinssatz gepriesenen Immobilien liegen die Quoten weit auseinander: Ein Institut rät, die 750 000 Euro zu 26,7 Prozent mit Offenen Immobilienfonds zu bestücken, in 42 anderen Musterdepots taucht diese Asset-Klasse überhaupt nicht auf.

Bei den Produktempfehlungen dominieren aktiv betreute Investmentfonds mit einer durchschnittlichen Gewichtung von 31,8 Prozent (s. Grafik links unten). Bei einem Anlagevorschlag bestand das Musterdepot sogar komplett aus Investmentfonds (s. Tabelle links unten). Spesengünstige Exchange Traded Funds (ETFs) erreichen in den Empfehlungen inzwischen schon einen Depotanteil von 19,3 Prozent. Bei einem Anlagevorschlag machte ihr Depotanteil sogar 95 Prozent aus. Erstaunlich: Am häufigsten findet sich in den Musterdepots ein iShares-ETF auf spanische Staatsanleihen, der deutlich höhere Renditen verheißt als deutsche Staatsanleihen (s. Tabelle oben rechts). Unter den aktiv verwalteten Investmentfonds setzten die Bankberater besonders oft auf den Flossbach von Storch Multiple Opportunities (ISIN: LU0323578657) und den Threadneedle Pan European Smaller Companies (GB00B0PHJR59). Summa summarum empfahlen 38 Vermögensverwalter aktive Investmentfonds und ETFs.

Illiquide Produkte sind out. Insgesamt bestätigt der diesjährige Test den ausgeprägten Trend zur Verwendung relativ unkomplizierter, klassischer Finanzprodukte wie Einzeltitel, Investmentfonds und ETFs. „Auf illiquide Geldanlagen verzichten inzwischen sogar gut 95 Prozent aller Vermögensverwalter vollständig“, lobt IVA-Vorstand Beck. Direktinvestments in Anleihen und Aktien kommen im Schnitt auf Depotanteile von 19,2 und 20 Prozent.

Bei den Aktien dominieren Auslandsaktien. Globale und Emerging-Markets-Aktien kommen auf einen Depotanteil von 22,84 Prozent im Schnitt, Euro-Aktien auf 19,5 Prozent. Ein Vermögensverwalter empfahl sogar, 52,81 Prozent der 750 000 Euro in globale Aktien zu investieren. Bei An-

leihen raten die Profis häufiger zu kurzfristigen Engagements, die zwar wenig Rendite, dafür aber auch geringe Kursrisiken verheißen: Im Schnitt liegt der Anteil der Euro-Anleihen mit kurzen Laufzeiten bei 17 Prozent. Euro-Anleihen mit langen Laufzeiten kommen auf einen Anteil von knapp 13 Prozent. Einige Vermögensverwalter versuchen der Zinsebbe durch höherverzinsliche, aber auch riskantere Hochzinsanleihen zu entgehen. Über alle Laufzeiten und Währungen hinweg erreichten sie im Schnitt einen Depotanteil von 10,37 Prozent.

Trotz manchem Renditevorteil in fremden Währungen schließen sich die Profis mehrheitlich der Risikoscheu ihrer Klientel an: Der durchschnittliche Anteil reiner Euro-Investments beträgt stattdessen 69,3 Prozent. Auf eine Quote von 30,7 Prozent kommen Investments in Fremdwährungen. Im Einzelnen variiert der Euro-Anteil in den eingereichten Musterdepots zwischen 45,9 und 90,8 Prozent. Der mit Währungsrisiken – aber auch mit Aufwertungschancen – behaftete Depotanteil liegt dementsprechend zwischen 9,2 und 54,1 Prozent. Das in US-Dollar berechnete Gold erreicht nur einen bescheidenen Depotanteil von 1,23 Prozent im Schnitt.

Kosten und Risiken nicht vergessen. Je niedriger die Zinsen und die Renditeaussichten, desto mehr Beachtung sollten Bankkunden den Kosten schenken. Wem alljährlich etwa annualisierte Kosten in Höhe von 3,2 Prozent in Rechnung gestellt werden, der kann unter dem Strich kaum einen Überschuss erwarten (s. Tabelle rechts). Bessere Chancen auf ein Plus haben jene, die ihr Vermögen bei Banken betreuen lassen, die nur 1,07 Prozent pro Jahr in Rechnung stellen.

Auch bei der heutzutage immens wichtigen Risikoaufklärung enttäuschte mancher Bankberater. „In acht der 46 untersuchten Anlagevorschläge ist Risikoaufklärung in keiner Form ein Thema“, beklagt Beck. Immerhin wurden in 70 Prozent der Anlagevorschläge zumindest einfache klassische Risikomaße wie etwa die Volatilität angesprochen. In gut der Hälfte der Fälle davon erfolgte die Risikoaufklärung in „sehr guter“ oder „guter“ Form. Nicht akzeptabel findet Beck, dass „prospektive Stresstests sowie anspruchsvolle Risikoanalysen nur von einer geringen Anzahl der Teilnehmer bereitgestellt werden“.

Vermögensverwalter verändern ihre Strategien. Während Beck wie alle Jahre bei der Risikoaufklärung Defizite erkennt, zeigen sich bei der Asset-Allokation seit dem ersten Test im Jahr 2008 doch deutliche Fortschritte. Zwar stieg der Rentenanteil trotz dramatischer Talfahrt der Anleihezinsen von damals 26,9 auf nun 43,5 Prozent. Doch auch die Aktienquote erhöhte sich von 30,3 auf 42,3 Prozent. Damit erreichte der Aktienanteil in diesem Jahr sein höchstes Gewicht in der Testgeschichte. Erstaunlich: Trotz des Immobilienbooms und der Beliebtheit bei Privatanlegern sank die Immobilienfonds-Quote in den untersuchten Musterdepots zwischen 2008 und 2016 von 6,1 auf nur noch 1,2 Prozent.

„Es ist deutlich zu erkennen, dass vor allem ab dem Jahr 2009 ein Paradigmenwechsel innerhalb der Vermögensverwaltungspraxis stattgefunden hat“, sagt Andreas Beck. „Die Anlagevorschläge der Jahre 2009 bis 2014 sind im Durchschnitt sehr ähnlich und unterscheiden

Produkte: beliebte ETFs

Unter den acht am häufigsten eingesetzten Produkten befindet sich nur ein aktiv gemanagter Fonds.

Produkt	WKN	Häufigkeit	durchschnittliche Gewichtung
iShares Spain Gover. Bond ETF	A1JXZK	7	2,36%
iShares Euro Corp. Large Cap ETF	778928	6	3,20%
iShares Nasdaq-100 ETF	A0F5UF	6	2,18%
db x-trackers Sov. Yield Plus ETF	DBX0HM	5	3,02%
iShares Stoxx Europe 600 ETF	263530	5	2,53%
iShares Euro Corp. B. BBB-BB ETF	A12HUB	5	2,10%
iShares Core Dax ETF	593393	5	1,71%
Flossbach v. Storch Multiple Opp.	A0M430	4	4,85%

Quelle: IVA

Kosten: starke Streuung

Ein Blick auf die Kosten ist immer ratsam. Denn sie schwanken von Bank zu Bank beträchtlich und dezimieren unweigerlich die mögliche Rendite.

Kostenart	minimal in %	maximal in %	Durchschnitt in %
All-in-Fee p.a. ¹⁾	0,10	1,83	1,25
innere Kosten VV p.a. ²⁾	0,00	0,96	0,33
Kosten VV p.a. ³⁾	0,00	2,14	1,30
Kosten Gesamtlösung im ersten Jahr ⁴⁾	1,07	5,18	1,81
Kosten Gesamtlösung annualisiert (3 J.) ⁵⁾	1,07	3,20	1,69

Quelle: IVA

VV = Vermögensverwaltung; ¹⁾wie ausgewiesen, inklusive Gebühren für die Depotbank; ²⁾Hochrechnung auf Basis marktüblicher innerer Kosten institutioneller Tranchen verschiedener Produktklassen, gewichtet mit dem in die VV investierten Vermögensanteil; ³⁾inklusive Transaktionskosten und ggfs. Erfolgshonorar, gewichtet mit dem in die VV investierten Vermögensanteil; ⁴⁾inklusive ggfs. fälliger initialer Einmalzahlungen; ⁵⁾annualisierte Durchschnittskosten pro Jahr über die ersten drei Anlagejahre

sich deutlich von der durchschnittlichen Asset-Allokation des Jahres 2008.“

Das veränderte Verhalten der Vermögensverwalter zeigt sich besonders bei den empfohlenen Produkten. So stürzte etwa der Anteil riskanterer Zertifikate und Zertifikatefonds von 15,1 auf aktuell 1,8 Prozent ab. Auch die Quote illiquider Produkte verflüchtigte sich von vier auf 0,8 Prozent. Zugelegt haben dagegen vor allem spengünstige und derivatfreie Produkte wie Einzelaktien und ETFs. Ihre Quoten stiegen von 7,2 auf 20 Prozent und von 10,3 auf 19,3 Prozent. „Das ist aus Kosten- und Transparenzgründen natürlich zu begrüßen“, sagt Beck.

Ob sein Institut in Zukunft mehr positive Erkenntnisse aus dem Bankentest gewinnen kann, werden die auch im Jahr 2017 wieder ausschwärmenden Tester herausfinden. Und Anleger mit komplexen Bedürfnissen rund um ihr Vermögen werden feststellen, dass sie Banken mit herausragender Beratung sehr wohl gut gebrauchen können. ■ ▷

MICHAEL GROOS

Testmethode

Unter der Lupe



Detektive: Mit viel Akribie und Mühe durchleuchteten Tester die Beratungsqualität von 52 renommierten Instituten

Stadt	teilnehmende Banken
Düsseldorf/Köln	apoBank
	Bankhaus Lampe
	Commerzbank
	Flossbach von Storch
	Hauck & Aufhäuser
	HSBC Trinkaus
	Kölnener Bank
	National-Bank
	Sal. Oppenheim
	Sparkasse Düsseldorf
Frankfurt/Stuttgart	Sparkasse KölnBonn
	V.M.Z. Vermögensverwaltung
	Bank Schilling
	Bethmann Bank
	Deutsche Bank
	Frankfurter Sparkasse
	Frankfurter Volksbank
	GLS Bank
	Südwestbank
	UBS
Von der Heydt	
Hamburg	Bank Vontobel Europe
	Berenberg Bank
	Hamburger Volksbank
	Haspa
	M.M. Warburg
München	Sutor Bank
	Bankhaus Herzogpark
	Bankhaus Metzler
	BHF Bank
	Commerzbank
	Deutsche Bank
	DJE Kapital AG
	Donner & Reuschel
	Fiduka Depotverwaltung
	Fürst Fugger Privatbank
	Huber, Reuss & Kollegen
	HVB
	Julius Bär
	J. Safra Sarasin
	Merck Finck Privatbankiers
	Münchener Bank
	Stadtsparkasse München
Pictet & Cie	
PSM	
Quirin Bank	
UBS	
Berlin	Berliner Bank
	Berliner Sparkasse
	HVB
	Pax-Bank
	Weberbank

Banken in alphabetischer Sortierung
Quelle: Institut für Vermögensaufbau

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 vermöglicher Bankkunden.

Testprofile

Um die Beratungsqualität unter realen Bedingungen zu ermitteln, schickte das Münchner Institut jeweils eine Testperson in 52 Bankfilialen (s. Tabelle links). Als Tester fungierten sieben Personen, die bezüglich ihrer Vermögensverhältnisse und Anlageziele gegenüber dem Bankberater ähnliche Angaben machten. Das sogenannte Mystery-Shopping gilt im traditionell verschwiegenen Vermögensverwaltungs-Business als probates Instrument zur Überprüfung der Beratungsqualität.

Die Fälle wählten die Bankentester so aus, dass sie hohe Ähnlichkeit mit der realen Situation des jeweiligen potenziellen Neukunden aufwiesen. So sollte sichergestellt werden, dass die Bankberater die Tester auch als authentisch empfinden.

Alle Fälle enthielten folgende Eckdaten:

- Der Testkunde besitzt Festgeld. Ihm steht nach einer Erbschaft oder dem Verkauf einer Immobilie ein zusätzlicher Geldbetrag zur Verfügung. Die Steuerbelastung daraus ist abgehakt. Jeder Tester sucht nun für eine Summe von 750000 Euro eine aus seiner Sicht optimale Anlageberatung.
- Der Testkunde möchte sich nicht selbst um die Verwaltung des Betrags kümmern. Da-

her sucht er eine professionelle Vermögensverwaltung. Im Klartext: Alle Dispositionen will er erfahrenen Experten überlassen.

- Der Testkunde benötigt das Geld vorerst nicht. Die Verlustrisiken sollen sich in Grenzen halten. Die Rendite nach Kosten und Inflation soll etwa drei Prozent pro Jahr betragen. Falls für dieses Mindestziel aber Risiken notwendig sind, will der Kunde sie akzeptieren.
- Spezielle anlagepolitische Ziele wie etwa den Kauf einer Immobilie zur Eigennutzung verfolgt er nicht. Auch möchte er beispielsweise keine Riester- oder Rürup-Rente.
- 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, Erfahrungen und Kenntnisse 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 ehrlich zu beantworten: „Würden Sie vor dem Hintergrund dieses Gesprächs eine größere Summe Ihres Geldes bei dieser Bank gemäß der vorgeschlagenen Anlagestrategie tatsächlich investieren?“

Bewertungsgrundlage

Basis der Bewertung der Beratungsleistung waren die schriftlichen Unterlagen, die den Testpersonen in physischer oder elektronischer Form übergeben wurden. Als ergänzende Informationsquelle dienten die Fragebögen sowie 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. In welche Produkte soll der Testkunde investieren?
3. Was kostet die vorgeschlagene Lösung im ersten Jahr und in den Folgejahren?

Unklarheiten, die sich bei der ersten Durchsicht der Unterlagen ergaben, versuchte das Institut durch Nachfragen bei der Testperson zu klären. Bei Fragen, die sich auch dadurch nicht beantworten ließen, stellte die Testperson 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 das Verständnis der Testperson maßgeblich.

Auswertung

Alle Unterlagen wurden nach sieben Kriterien bewertet, die mit unterschiedlicher Gewichtung ins Gesamtergebnis einfließen (s. Kasten rechts). Für die positiv erfüllten Aspekte ergaben die Bankentester Punkte. Die so ermittelten Punkte übertrugen sie anschließend in Noten 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: 25 Prozent
- Produktumsetzung: 25 Prozent
- Kosten: 20 Prozent
- Ganzheitlichkeit/Steuern: 10 Prozent
- Transparenz: 10 Prozent
- Risikoaufklärung: 5 Prozent
- Kundenorientierung/
Verständlichkeit: 5 Prozent



Die Test-Kriterien im Detail

1. Ganzheitlichkeit/Steuern

- Stellt der Bankberater sich selbst, die aktuellen Geschäftszahlen der Bank, seinen Anlageprozess und seine Meinung zu den verfügbaren Anlageklassen näher vor?
- Werden dem Kunden fachliche Zusatzleistungen angeboten?
- Erfragt der Anlageberater die Risikobereitschaft von sich aus?
- Erfragt der Anlageberater die Anlageziele des Kunden?
- Erfragt er seinen 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 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 Gesamtkosten des Anlagevorschlags im ersten Jahr?
- Wie hoch sind die annualisierten Gesamtkosten des Anlagevorschlags über die nächsten 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?
- Händigt der Anlageberater dem Testkunden zu anspruchsvolleren Produkten weitere detaillierte Informationen aus?
- 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 kostenintensive Schachtelkonstruktionen vermieden?
- Erfolgt die Auswahl konsequent qualitätsorientiert, oder werden einseitig hauseigene Produkte bevorzugt?

Hochwertiger Auswahlprozess

„Klassische, sehr hochwertige und ausgewogene Portfolio-Struktur ohne Experimente“, sagt Andreas Beck, Vorstand des Instituts für Vermögensaufbau, zum Anlagevorschlag der **Südwestbank**. Die Kriterien Ganzheitlichkeit sowie Kundenorientierung/Verständlichkeit benoten die Bankentester mit der Höchstnote „sehr gut“

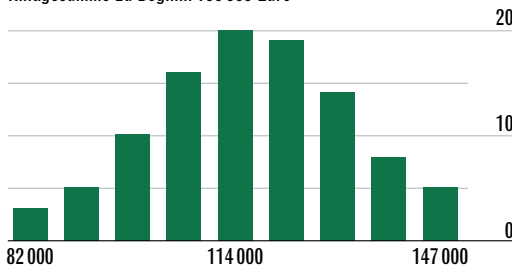
Prognostizierte Wertentwicklung

Der Test unterstellt für die Prognose 100 000 Euro Startkapital. Gemessen an der Wertentwicklung der Empfehlungen in den vergangenen zehn Jahren, errechnen sich der Depotwert und die Streuung in drei Jahren: Mit 20 Prozent Wahrscheinlichkeit ist ein Plus von 14 Prozent möglich.

Portfolio-Entwicklung in drei Jahren

Wahrscheinlichkeit für die Endsumme in Prozent

Anlagesumme zu Beginn: 100 000 Euro



Quelle: Institut für Vermögensaufbau

Empfohlenes Musterdepot

Das Institut für Vermögensaufbau prüfte im Detail, welche Gewichtung der einzelnen Anlageformen der Bankberater empfiehlt. Ebenso im Visier der unabhängigen Tester: die dem Musterkunden empfohlenen Produkte. Die Kriterien Portfolio-Struktur und Produktumsetzung hatten zusammen mit den Kosten bei der Vergabe der Noten eine höhere Gewichtung als die anderen vier Kriterien.

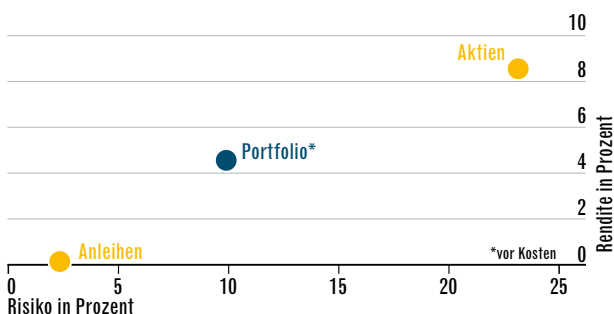
Portfolio-Struktur	Depotanteil in Prozent	Produktumsetzung	Depotanteil in Prozent
Liquidität/Geldmarkt	5,23	Kasse	1,98
Immobilien	0	Einzelanleihen	45,53
Anleihen	45,53	Einzelaktien	43,93
Aktien	45,96	Aktienfonds	2,03
Rohstoffe/Hedge-Produkte	3,28	Renten-, Immo-, Währungsfonds	3,25
Zertifikate/Optionsscheine	0	Exchange Traded Funds	0
Beteiligungen/Versicherungen	0	Zertifikate/Optionsscheine	3,28
gesamt	100,00	physische Rohstoffe	0

Quelle: Institut für Vermögensaufbau

Quelle: Institut für Vermögensaufbau

Risiko/Rendite

Anleger, die nur auf Anleihen setzen, gehen kaum Risiken ein. Kehrseite der Medaille: Sie verdienen auch wenig. Welches Chance-Risiko-Verhältnis der Anlagevorschlag vor Kosten bietet, zeigt der Portfolio-Punkt.

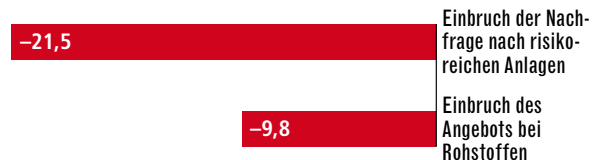


Stresstest

Das den Anlagevorschlag analysierende Institut für Vermögensaufbau prüfte, wie die empfohlenen Wertpapiere auf Krisen reagieren. Im ersten Stresstest unterstellte IVA einen Kursrutsch an den Aktienmärkten, der sich auf weitere Anlageklassen wie Rohstoffe, Unternehmensanleihen und Immobilien negativ auswirkt. Im zweiten Stresstest steigen wegen einer geopolitischen Krise die Rohstoffpreise. Als Folge ziehen auch die Inflationsrate und die Zinsen an.

Stresstestszenarien

Verluste in Prozent



Quelle: Institut für Vermögensaufbau

ERGEBNIS

Das Institut für Vermögensaufbau bewertete die Kriterien Ganzheitlichkeit/Steuern, Kundenorientierung, Risikoaufklärung, Kosten, Transparenz, Portfolio-Struktur und Produktumsetzung. Dafür gab es eine gewichtete Gesamtnote:

NOTE **2,15**

„Individuelle Anlagekonzepte werden heute verstärkt nachgefragt“

Michael Huber, Bereichsleiter Private Banking bei der Südwestbank, über die Betreuung vermögender Privatkunden

INTERVIEW

FOCUS-MONEY: Das Sicherheitsbedürfnis vermögender Privatkunden war seit jeher groß. Wie können Sie hier Vertrauen in die Solidität und Stärke Ihres Instituts schaffen?

Michael Huber: Als unabhängiges Institut sind wir nicht an Konzerninteressen gebunden und agieren absolut frei in unserer Produktauswahl. Dieser Umstand hat uns in den vergangenen Jahren ein hohes Wachstum und viele neue Kunden beschert. Individuelle Anlagekonzepte, die ihren Namen auch verdienen, werden heute verstärkt nachgefragt. Dieser Entwicklung kommen wir mit unserem ganzheitlichen Beratungskonzept stets nach. Anhand der Renditeerwartung des Kunden und des vom Kunden definierten maximal in Kauf zu nehmenden Verlusts strukturieren wir sein optimales Portfolio. Die Auswahl der Produkte steht dabei ganz am Ende des Konzepts.

MONEY: Die Preise von Produkten wie Anleihen sind in den vergangenen Jahren mehr und mehr verzerrt worden. Wird uns dieser Ausnahmezustand länger erhalten bleiben?

Huber: In dieser Dimension gibt es weltweit keine Erkenntnisse und Erfahrungen, wie die Notenbanken mit den Herausforderungen der Stabilisierung des Finanzsystems umgehen. Wir erwarten, dass vor allem in Europa und Japan die expansive Geldpolitik mittelfristig anhält. In den USA rechnen wir nur mit einer sehr zögerlichen Normalisierung des Zinsniveaus. Daher sind wir davon überzeugt, dass die Zinsen innerhalb der kommenden drei Jahre auf niedrigstem Niveau verbleiben. Die europäischen Banken kommen zunehmend unter Ertragsdruck und geben immer öfter die negativen Zinsen, die sie bei der EZB zu entrichten haben, an die Kunden weiter. Dieser Trend wird anhalten. Die Zeit der risikolosen Zinsen ist vorbei.

MONEY: Ist aus Ihrer Sicht eine nennenswerte Erhöhung des Zinsniveaus noch zu erwarten - wenn man beobachtet, wie die Zentralbank der ökonomisch noch relativ robusten Vereinigten Staaten eine wirkliche Zinswende immer weiter hinauschiebt?

Huber: Sowohl die staatlichen als auch die privaten Schulden sind in den letzten Jahren global enorm gewachsen und befinden sich auf absoluten Rekordständen. Eine Schuldenreduzierung würde zu enormen wirtschaftlichen Belastungen führen und die Gefahr von Rezession und Deflation erhöhen und ist deshalb keine vernünftige Option. Somit zielen die aktuellen Bemühungen auf die Reduzierung der relativen Schuldenlast ab, was durch ein stärkeres Wirtschaftswachstum erreichbar wäre. Da aber selbst in den USA und noch mehr in Europa und Japan das Wachstum auf absehbare Zeit wohl deutlich unter dem volkswirtschaftlichen Potenzial bleiben wird, werden die Zinsen nicht nennenswert steigen können.

MONEY: Haben Ihre Kunden derzeit mehr Beratungsbedarf?

Huber: Wir erleben in zunehmenden Umfang gut informierte und interessierte Kunden, die die volkswirtschaftlichen Zusammenhänge hervorragend bewerten können. Für diese Kunden ist es wichtig, auf Augenhöhe über die aktuel-

len Rahmenbedingungen einer geringen Inflation, negativer Verzinsung usw. zu diskutieren und gemeinsam Strategien zu entwickeln.

MONEY: Welche Angaben erwarten Sie von Kunden, um ihnen ausgefeilte Anlagevorschläge unterbreiten zu können?

Huber: Um einen individuellen Anlagevorschlag entwickeln zu können, ist im Vorfeld ein Überblick in den vollständigen Ist-Zustand der Einkommens- und Vermögensverhältnisse unerlässlich. Das Risikoprofil, die Ertragsersparung und die maximale Verlustbereitschaft sind ebenso zu erfragen wie der Anlagehorizont und der eventuelle Bedarf nach vorzeitiger Verfügungsmöglichkeit, bevor wir eine konkrete Empfehlung abgeben können. Dieser umfangreiche Analyseprozess ist seit vielen Jahren ein fester Bestandteil in unserem ganzheitlichen Beratungsansatz.

MONEY: Welche Änderungen der Anlagestrategie und der Asset-Allokation legen Sie Ihren Kunden aktuell nahe?

Huber: Viele Kunden sollten die sehr hohe Priorität bei Liquidität und kurzfristiger Verfügbarkeit von großen Teilen des Vermögens überdenken. Wenn Teile des Vermögens langfristiger investiert werden, könnten auch ertragreichere Anlagen mit begrenzten Schwankungen in Betracht kommen, und es kann eine internationalere Ausrichtung angestrebt werden.

MONEY: Teilen Sie die oft geäußerte Einschätzung, Aktien seien heutzutage alternativlos?

Huber: Unter Berücksichtigung eines längeren Anlagehorizonts und des individuellen Risikoprofils des Anlegers scheint die Erhöhung des Aktienanteils tatsächlich alternativlos zu sein, um langfristig eine positive Wertentwicklung des Vermögens zu erwirtschaften.

Michael Huber,
Südwestbank



Großer Auftritt kostet Geld.



Wissen ist Geld.

 Solider als Deutschland: Die sichersten Aktien aus der Schweiz, Dänemark und Schweden

 Kursziel 100 Prozent! Blackberry-Aktien kaufen!

 DAS MODERNE WIRTSCHAFTSMAGAZIN www.focus-money.de