

VERMÖGENSVERWALTER

„Gut vorbereitete Anleger begegnen dem Verwalter auf Augenhöhe“

Interview von Heike Schwerdtfeger
04. April 2018



Alexander Etterer verantwortet seit 2003 bei der Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft Rödl & Partner den Bereich „Wealth, Risk & Compliance“. Seine Kunden sind überwiegend vermögende Privatpersonen, die er der Geldanlage berät und betreut.
Bild: PR

Es ist kein Luxusproblem, wenn sich Vermögende über Geldverwalter den Kopf zerbrechen. Es erspart ihnen Ärger, meint Berater Etterer von Rödl&Partner.

Herr Etterer, wie wählt jemand, der plötzlich ein großes Vermögen anlegen muss, einen dafür geeigneten Verwalter?

Alexander Etterer: Einen guten Rund-um-Blick erhält der Anleger, wenn er etwa acht Vermögensverwalter um ein konkretes Angebot bittet. Dabei sollte er jeweils aus den Kategorien Großbank, Privatbank und unabhängige Vermögensverwalter eine Auswahl treffen. Dieser Dreiklang sorgt für einen breiten Marktüberblick verschiedener Anlagestrategien und der Kosten.

Ist automatisch derjenige mit der besten Performance auch der geeignete Geldverwalter?

Auf keinen Fall! Anleger, die Ihre Verwalterauswahl nur anhand der Rendite aus der Vergangenheit auswählen, riskieren, dass sie schon in kurzer Zeit enttäuscht werden. Da gibt es noch viele weitere Faktoren, die wichtig sind. Sie müssen etwa berücksichtigen, welche Risiken ein Vermögensverwalter eingeht, um die Rendite zu erzielen. Etwa wenn er sehr spekulative Wetten auf spezielle Aktientypen oder Branchen eingeht, hat er die Chance auf hohe Performance, riskiert aber auch, dass er mal sehr schlechte Phasen hat. Das ist kein Problem, wenn der Anleger weiß, auf was er sich eingelassen hat und sich damit wohlfühlt. Geldanlage hat auch viel mit Emotionen zu tun.

Aber der Wohlfühlfaktor ist noch keine Kategorie beim [Vergleich von Vermögensverwaltern](#).

Er lässt sich halt nicht in Tabellen pressen. Daher spielt der persönliche Eindruck vom Vermögensverwalter eine wichtige Rolle, ich muss ihm schließlich mein Geld anvertrauen. Vor allem Verkäufer von Unternehmen oder Erben stehen erstmals vor der Entscheidung, ihr Geld in fremde Hände zu geben. Das verunsichert viele. Sie haben allerdings meist feine Antennen, ein gutes Bauchgefühl und gesunden Menschenverstand, die im Vorfeld Alarm schlagen, wenn die Chemie nicht stimmt. Es ist zudem wichtig, dass die Anlagekonzepte und die Honorare verständlich sind. Sich im Vorfeld einer Entscheidung noch mit einem unabhängigen Experten auszutauschen ist sicherlich keine schlechte Idee. Ich habe häufig die Erfahrung gemacht, dass der Anleger nur dann, wenn er das Handwerk eines Verwalters versteht und den Maschinenraum der Vermögensverwaltung mal besichtigen konnte, auch beurteilen kann, ob der Vermögensmanager für ihn persönlich der Geeignete ist.



VERMÖGENSVERWALTER

Welche Fragen sollte er beantworten?

Mit welchen Anlageklassen arbeitet der Verwalter? Welche Anlageprodukte werden eingesetzt und wie funktionieren diese? Wie ist das Risikomanagement bei Anleihen und bei Aktien organisiert? Mit welchen maximalen Verlusten muss im

schlimmsten Fall gerechnet werden? Wie intensiv werden die Anlageklassen in ihrer Gewichtung gesteuert? Stammen die Rendite- und Risikokennzahlen aus objektiven Quellen?

Sie werten für Vermögende die Arbeit ihrer Geldverwalter aus. Welche Eindrücke haben Sie?

Wir kontrollieren die

von Heike Schwerdtfeger

Vermögensverwaltungsdepots unserer Mandanten. Dabei werden von uns alle Belege über die getätigten Wertpapier-Transaktionen der beauftragten Vermögensverwalter in einem Kapitalanlagenbuchhaltungssystem erfasst und ausgewertet. Mit den Zahlen bekommen wir eine große Transparenz. Risiken können wir frühzeitig erkennen und es hilft dem Kunden, sich auf Gespräche mit dem Vermögensverwalter vorzubereiten. Geldverwalter können dann nicht mit oberflächlichen Aussagen oder eleganten Ablenkungsmanövern von eigentlich interessanten Themen ablenken. Gut vorbereitete Anleger begegnen dem Verwalter auf Augenhöhe.

Woran liegt es, wenn Mandanten mit ihren Vermögensverwaltern Probleme haben?

Meistens geht es nicht um zu hohe Kosten oder darum, warum die Rendite den ein oder anderen Prozentpunkt niedriger ist, als der Vergleichsindex. Vielmehr sind es die weicheren Faktoren, die immer wieder dazu führen, sich von Vermögensverwaltern zu trennen. Unbeliebt sind häufige Managerwechsel oder wechselnde Kundenbetreuer, Fusionen mit anderen Geldverwaltern, mangelnde Erreichbarkeit oder ein lückenhaftes Berichtswesen, ein Vertrauensverlust durch Unzuverlässigkeit sowie oberflächliche Kundengespräche.