

Musterdepot: Die richtige
Aufteilung für Ihr Geld

Checkliste: Woran Sie
Top-Institute erkennen

Abgeltungsteuer: Was
Investoren beachten müssen



Die *beste* Vermögensverwaltung



Ganzheitliche Beratung –
perfekte Risikoanalyse

Zum dritten Mal in Folge
HERAUSRAGEND!

SUTORBANK

HAMBURGISCHE PRIVATBANKIERS SEIT 1921
WIR MACHEN DAS BESTE AUS GELD

Deutschland liest.

Immer mittwochs. Immer FOCUS-MONEY.



FAKTEN MACHEN GELD.



Frank Pöpsel,
Chefredakteur

Bestens beraten

Die Finanzkrise ist längst nicht ausgestanden. Eher tauchen täglich neue Problemstellungen auf. Nichts ist heute gefragter als kompetente Analyse, aktives Risikomanagement, ein klarer Investmentprozess, der den Kapitalerhalt in den Vordergrund rückt, ohne ängstlich alle Ertragschancen zu ignorieren. Das gilt umso mehr für Vermögende, die seit jeher extrem langfristig planen. Sie wollen das erworbene Vermögen umsichtig mehren und eines Tages an die nächste Generation weitergeben. Sie brauchen Banken und Vermögensverwalter, die im Chaos den Überblick und das Hab und Gut ihrer Kunden bewahren.

Wo wohlhabenden Kunden nicht nur Standard-Produkte- und -lösungen angepriesen werden, sondern sie eine Finanzberatung und Vermögensverwaltung mit Hand und Fuß finden, offenbart der Private-Banking-Test des Instituts für Vermögensaufbau (IVA) und des Steuerberaters Manfred Speidel aus München. Sie führten ihn auch in diesem Jahr wieder im Auftrag von FOCUS-MONEY und dem Nachrichtensender n-tv durch.

Die Experten schickten in den sechs wichtigsten Finanzmetropolen Deutschlands verdeckte Tester mit umfangreichem Beratungsbedarf und einer hohen Anlage-summe von rund 670 000 Euro in 36 Niederlassungen der renommiertesten Geldhäuser und Vermögensverwalter. Anschließend werteten sie die Gespräche und eingereichten Anlagevorschläge der kontaktierten Vermögensverwalter anhand einer Fülle von Kriterien aus.

Ergebnis der aufwendigen Analyse: Nicht alle Banken und Vermögensverwalter sind erste Wahl, doch die Sieger des Tests haben das Vertrauen der Anleger verdient. Immerhin 14 Banken erfüllen die sehr hohen an sie gestellten Anforderungen. Die beruhigende Botschaft für Investoren: Es gibt sie also, die Partner, die Vermögenden erfolgreich den Weg durch die chaotischen Finanzmärkte weisen.

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: Vogel Druck und Medienservice GmbH & Co. KG, Leibnizstraße 5, 97204 Höchberg
 Stand: 10/2011

Ihr Frank Pöpsel

BANK

Roter Teppich: Nur vermögende Kunden haben Zugang zum exklusiven Private Banking

Vermögensverwalter-Test

Top-Adressen für gute Kunden

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

Erstaunlich viele Deutsche, nämlich 42 Prozent, verlassen sich bei der Wahl einer Hausbank auf ihr Bauchgefühl, ergab eine Forsa-Umfrage.

Der lockere Umgang mit den persönlichen Finanzen überrascht. Denn es geht auch hierzulande inzwischen um viel Geld. Gut 60000 Euro zählt jeder Einwohner zwischen List und Lindau im Schnitt sein Eigen. Ein neuer Rekordwert. Damit liegt Deutschland auf Rang 17 der 50 wirtschaftlich bedeutendsten Länder. Mit plus 5,4 Prozent wuchs das Nettogeldvermögen der Deutschen im vergangenen Jahr zudem überdurchschnittlich.

Mit simplen Strategien aus dem Bauch heraus sind solche Steigerungen nicht machbar. Eine ausfallsichere Bundesanleihe kaufen und liegen lassen beschert bis 2021 nur rund 2,25 Prozent Wertzuwachs pro Jahr. Minus rund 28 Prozent für Abgeltungsteuer, Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer. Und minus Inflationsrate von um die 2,5 Prozent pro Jahr. Auch ein vermeintlich wohldiversifizierter Sparplan mit einem professionell betreuten Mischfonds brachte zumindest in der Vergangenheit kaum mehr Ertrag. Der Branchenverband BVI bilanziert im Schnitt seit April 2001 nur 1,9 Prozent Jahresrendite.

TÜV für Finanzen. Wer höhere Renditen will, ist auf eine außergewöhnlich gute Anlageberatung angewiesen. Um mehr zu finden als Tagesgeldkonten, Bundesanleihen oder Sparpläne, stellten FOCUS-MONEY und der Nachrichtensender n-tv die Vermögensverwaltung heimischer Spitzeninstitute auf den Prüfstand. Den TÜV für Finanzen führten das Institut für Vermögensaufbau (IVA) und

der Steuerberater Manfred Speidel aus München durch. Die Experten schickten in fünf Großstädten verdeckte Tester mit umfangreichem Beratungsbedarf und einer hohen Anlagesumme von rund 670 000 Euro in Bankfilialen. Dieses sogenannte Mystery Shopping gilt als eines von mehreren sinnvollen Instrumenten zur Überprüfung der Beratungsqualität. Viele Finanzdienstleister setzen es auch selbst im eigenen Konzern ein, um intern Verbesserungspotenzial zu identifizieren.

In den Bankentest wurden 29 Banken einbezogen, die gemäß einer Private-Banking-Studie einer Personalberatungsgesellschaft zu den führenden Häusern in den Regionen Düsseldorf/Köln, Frankfurt, Hamburg und München zählen. Darüber hinaus wurden elf Institute getestet, die für FOCUS-MONEY aus fachlichen Gründen von besonderem Interesse waren. Zu dieser Gruppe gehörten beispielsweise größere Stadtparkassen und hierzulande vertretene Schweizer Institute.

Nicht alle Institute kamen in die Endauswertung. So lehnten etwa HSBC Trinkaus, BHF Bank und das Bankhaus Metzler den Testfall wegen des zu geringen Anlagevolumens ab. Andere konnte das IVA wegen unkonkreter Produktempfehlungen nicht bewerten.

Die Tester führten von Anfang Juli bis Ende August 2011 mit 36 Instituten Beratungsgespräche. Bei der Mehrheit der Vermögensverwalter waren zwei Termine notwendig, um einen konkreten und ausreichend detaillierten Anlagevorschlag zu erhalten. Insgesamt lagen schließlich 34 Anlagevorschläge vor, die den notwendigen Kriterien ►

Ausgezeichnete Leistungen
Insgesamt 14 Institute zeigten beim Test ihrer Vermögensverwaltungen sehr gute oder sogar herausragende Leistungen. Drei Anbieter sicherten sich noch eine Sonderauszeichnung (s. Kasten folgende Seite)

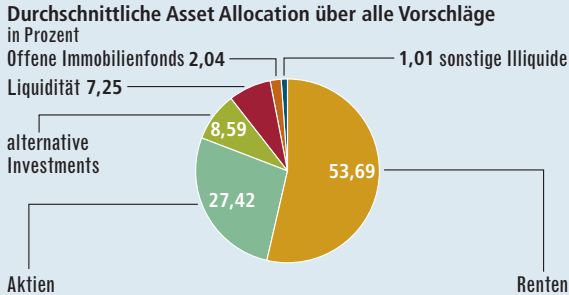
| Bank | |
|--------------|-----------------------|
| herausragend | APO Bank |
| | Bethmann Bank |
| | Frankfurter Volksbank |
| | Fürst Fugger |
| | Hauck & Aufhäuser |
| | HypoVereinsbank |
| | M. M. Warburg & CO |
| | National-Bank |
| | Sutor Bank |
| sehr gut | Credit Suisse |
| | Deutsche Bank |
| | Merck Finck & Co |
| | Quirin Bank |
| | Sal. Oppenheim |

Banken in alphabetischer Sortierung
Quelle: Institut für Vermögensaufbau



Anlageklassen: Schwerpunkt bei Renten

Im Mittel setzten die Vermögensverwalter bei ihren Anlagevorschlägen überwiegend Anleihen ein. Erstaunlich hoch ist auch der Aktienanteil – er reicht in einem Fall bis zu 67,5 Prozent (s. Tabelle).

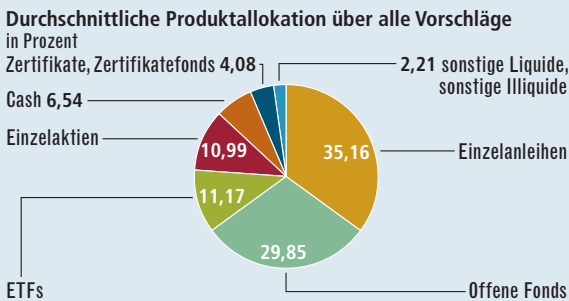


| Anlageklasse | minimaler Anteil | Häufigkeit | maximaler Anteil | Häufigkeit |
|-------------------------|------------------|------------|------------------|------------|
| Liquidität | 0,0% | 2 | 27,2% | 1 |
| Offene Immobilienfonds | 0,0% | 24 | 20,0% | 1 |
| Anleihen | 24,7% | 1 | 94,3% | 1 |
| Aktien | 2,9% | 1 | 67,5% | 1 |
| alternative Investments | 0,0% | 6 | 26,3% | 1 |
| illiquide Produkte | 0,0% | 30 | 12,5% | 1 |

Quelle: IVA

Anlageprodukte: Anleihen dominieren

Auf der Produktebene empfahlen die Berater am häufigsten Anleihen und Fondslösungen. Im Extremfall wollten sie 89 Prozent des Depots mit Fonds und 75 Prozent mit einzelnen Anleihen bestücken (s. Tabelle).



| Anlageklasse | minimaler Anteil | Häufigkeit | maximaler Anteil | Häufigkeit |
|----------------------------|------------------|------------|------------------|------------|
| Cash | 0,0% | 3 | 27,2% | 1 |
| Einzelanleihen | 0,0% | 5 | 75,0% | 1 |
| Einzelaktien | 0,0% | 11 | 43,5% | 1 |
| Investmentfonds | 0,0% | 2 | 89,4% | 1 |
| ETFs | 0,0% | 5 | 60,5% | 1 |
| Zertifik./Zertifikatefonds | 0,0% | 17 | 20,8% | 1 |
| sonstige liquide Produkte | 0,0% | 24 | 10,0% | 1 |
| sonstige illiquide Prod. | 0,0% | 30 | 12,5% | 1 |

Quelle: IVA

für eine qualitative und quantitative Auswertung genügen. Neun Institute lösten die gestellte Aufgabe exzellent und sicherten sich die Bewertung „herausragend“. Weitere fünf lieferten ebenfalls eine Top-Leistung ab und erhielten die Auszeichnung „sehr gut“.

Große Überraschungen entdeckten IVA-Vorstand Andreas Beck und sein Team in den eingereichten Anlagevorschlägen keine. Fast alle Vermögensverwalter diversifizierten traditionell und setzten Aktien, Anleihen und Liquidität ein. Die höchste empfohlene Aktienquote lag bei 67,5 Prozent. Die maximale Anleihenquote von 94,3 Prozent dürfte vielen Anlegern entgegenkommen. Nach einer TNS-Emnid-Umfrage schätzen 92 Prozent der deutschen privaten Investoren ihre Risikobereitschaft als gering oder mittel ein. Enttäuschend fand Beck, dass die Testkunden allzu selten konkrete Tipps zum Umgang mit der eskalierenden Staatsschuldenkrise bekamen.

Faible für Fondslösungen und Euro. Erwartungsgemäß dominiert noch immer in allen Anlagevorschlägen der Euro. Der durchschnittliche Anteil reiner Euro-Investments beträgt 75,7 Prozent. Je nach Vermögensverwalter variiert die Euro-Quote zwischen 52 und 99 Prozent. Der mit Währungsrisiken behaftete Fremdwährungsanteil liegt in der Spitze bei 46,5 Prozent.

Fast alle Bankberater empfehlen Investmentfonds. Darüber hinaus raten 29 Institute zu direkten Anleihenengagements und spesengünstigen Exchange Traded Funds (ETFs). Etwa zwei Drittel setzen einzelne Aktien in ihren Musterdepots ein. Exoten wie Hedge-Produkte und illiquide Anlageklassen – dazu zählen Geschlossene Beteiligungsmodelle und Versicherungsprodukte – setzen nur zehn bzw. vier Institute ein. Experimente auf Kosten des Kunden kamen bei den Testern nicht gut an. „Insgesamt bestätigt der Test den starken Trend zu unkomplizierten, klassischen Finanzprodukten wie Einzeltitel, Investmentfonds und ETFs“, sagt Beck.

Im konservativen Bereich präferieren die Bankberater derzeit kurzlaufende Euro-Anleihen mit Restlaufzeiten bis zu fünf Jahren. Unternehmensanleihen gewichten sie im Durchschnitt etwa um ein Drittel höher als Euro-Staatsanleihen. Anleihen oder aktiv gemanagte Rentenfonds mit langen Laufzeiten tauchen in den Empfehlungen seltener auf. In Emerging Markets investierende Rentenfonds fristen mit durchschnittlich 1,5 Prozent Depotanteil noch ein Schattendasein.

Auch bei den Aktieninvestments dominiert der Euro-Raum. „Bemerkenswert ist, dass Engagements primär in Form von Einzelaktien erfolgen, während aktiv gemanagte Aktienfonds und ETFs eine etwas geringere Rolle spielen“, sagt Beck. Lediglich in Weichwährungs-Regionen und Emerging Markets besitzen aktiv verwaltete Investmentfonds gegenüber indexorientierten ETFs und Einzelwerten ein deutlich höheres Gewicht.

Der vorgeschlagene physische Goldanteil – in Form von Münzen oder Barren – kommt im Schnitt auf nur 0,26 Prozent. Bei einem einzigen Anlagevorschlag macht der Anteil immerhin 8,92 Prozent aus. Wenn das gelbe Metall ins Portfolio soll, dann raten die Banker zu Fondslösungen: Drei der sechs am häufigsten empfohlenen Bankprodukte zählen zur Anlageklasse Gold – zwei Exchange Traded

Commodities (ETCs) und ein Branchenfonds. ETCs folgen der Wertentwicklung von Rohstoffen. Allerdings sind sie als Inhaberschuldverschreibung konstruiert, unterliegen also im Gegensatz zu physischem Goldbesitz dem Emittentenrisiko.

Apropos Risikoaufklärung. Der Test offenbart, dass mancher Vermögensverwalter hier noch Nachholbedarf hat. Mit besonderem Interesse prüfte das IVA, ob die Berater dem Testkunden Risikoanalysen präsentierten. Dazu zählen sowohl einfache Risikokennziffern als auch aufwendige Stresstests. Die sollten im Idealfall zeigen, wie sich das Portfolio in vergangenen und möglichen künftigen Krisen entwickelte beziehungsweise entwickeln könnte. In immerhin fünf der 34 untersuchten Anlagevorschläge fand sich kein einziges Wort darüber, wie riskant oder sicher die gewählten Produkte sind. Bei den übrigen Offerten wurden zumindest einfache klassische Risikomaße thematisiert – wenn auch nur in neun Fällen in „guter“ bis „sehr guter“ Form. Historische oder in die Zukunft gerichtete Stress-Szenarien spielten nur sieben Banken durch. Beck konnte aber nur die Hälfte der Analysen als „gut“ oder „sehr gut“ bewerten.

Speziell für Anleihen gaben knapp die Hälfte der Bankberater Risikomaße an. Dazu zählen die Pleitewahrscheinlichkeit des Emittenten, das Zinsänderungsrisiko sowie eventuelle Währungsrisiken. Nur in fünf Fällen fand Beck die Risikohinweise „gut“ oder „sehr gut“.

Steuern und Kosten nicht vergessen. Im Durchschnitt müssen Bankkunden bei Anlagesummen in der getesteten Größenordnung mit einer All-in-fee – also Transaktionskosten, Management- und Depotbankgebühren – in Höhe von 1,19 Prozent pro Jahr rechnen. Der Test ergab auch, dass die annualisierten Kosten über drei Jahre bei der teuersten Vermögensverwaltung rund fünfmal so hoch sind wie bei der günstigsten. Solche gebührenlastigen Anlagevorschläge konnten bei Beck nicht punkten. „Die Banken haben wohl Ertragsprobleme“, schimpft er.

Neben den Kosten zehren auch die Steuern an der Rendite. Besondere Bedeutung hatten daher die beiden im Bestand befindlichen Investmentfonds. Da sie bereits 1997 erworben worden waren, sind Veräußerungsgewinne beim Verkauf von der Abgeltungsteuer befreit. Aus steuerlicher Sicht ist somit dringend davon abzuraten, sie in andere Investments mit ähnlichen Anlageschwerpunkten zu tauschen. „Knapp ein Drittel der Teilnehmer hat die Abgeltungsteuerfreiheit des älteren Fondsbestands explizit thematisiert und den Erhalt der Anteile empfohlen“, lobt Steuerexperte Speidel. „Wir haben dies bewusst in den Testfall eingebaut, da wir mit Sorge sehen, dass immer mehr Banken in Kundendepots rücksichtslos zu Umschichtungen raten, um eigene Erträge zu generieren.“

Auf solche Gebührenmaximierer muss dank des Banken-Tests niemand mehr hereinfliegen. Zudem sind endlich 42 Prozent der Anleger nicht länger auf ihr Bauchgefühl angewiesen, sondern finden gut begründete Beratung und Vermögensverwaltung mit Chancen auf Kapitalerhalt und Mehrwert – auch nach Spesen, Steuern und Geldentwertung. ■ ▷

MICHAEL GROOS

Häufigste Produkte: Gold vorn

Exchange Traded Funds sind weiter im Kommen – und auffällig viele goldnahe Anlageformen.

| Produkt | WKN | Häufigkeit | durchschnittl. Anteil bei Verwendung |
|-----------------------------|--------|------------|--------------------------------------|
| iShares DAX ETF | 593393 | 7 | 2,48% |
| ETFs Physical Gold | A0N62G | 6 | 1,42% |
| Aquila Risk Parity 7 Fund | A0M2SJ | 5 | 2,81% |
| Falcon Gold Equity | 972376 | 5 | 0,65% |
| DB ETC auf Gold | A1EK0G | 5 | 3,80% |
| db x-trackers MSCI EM LatAm | DBX1ML | 4 | 1,52% |

Quelle: IVA

Kosten: hohe Differenzen

Ein Blick auf die Kosten ist immer angebracht. Denn sie schwanken beträchtlich und zehren alljährlich an der möglichen Rendite.

| Kostenart | minimal | maximal | Durchschnitt |
|---|---------|---------|--------------|
| All-in-Fee p.a. ¹⁾ | 0,0% | 2,54% | 1,19% |
| innere Kosten VV p.a. ²⁾ | 0,04% | 1,28% | 0,46% |
| Kosten VV p.a. ³⁾ | 0,16% | 2,79% | 1,22% |
| Kosten Gesamtlösung 1. Jahr ⁴⁾ | 0,64% | 7,42% | 2,42% |
| Kosten Gesamtlösung annualisiert (3 J.) ⁵⁾ | 0,43% | 5,11% | 1,93% |

Quelle: IVA

VV=Vermögensverwaltung; 1) wie ausgewiesen, inklusive Gebühren für die Depotbank; 2) Hochrechnung auf Basis marktüblicher innerer Kosten verschiedener Produktklassen, abzüglich ggfs. an den Kunden weitergereichter Rückvergütungen, 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

SONDERPREISE

Spitzenleistungen im Detail

Einige Banken stachen beim diesjährigen Vermögensverwaltungs-Test mit besonderen Leistungen hervor. So sicherte sich die HypoVereinsbank den Gesamtsieg. „Die Bankberater laufen nicht Stimmungen hinterher, sondern setzen klare Akzente“, lobt Andreas Beck, Vorstand des Instituts für Vermögensaufbau. Der Titel „Aufsteiger des Jahres“ ging an die National-Bank. „Früher in Ordnung, jetzt herausragend“, lautet das Urteil der Münchner Tester. Zur besten Schweizer Bank auf deutschem Boden kürten sie die Credit Suisse. „Jahr für Jahr konstant gute Qualität, ohne Besonderheiten, aber auch ohne Experimente auf Kosten des Kunden“, lautet das Urteil. Das beste „Absolute Return Management“ bietet die Quirin Bank. Sie lieferte einen unorthodoxen Anlagevorschlag, einen mutigen Ansatz mit teils exotischer Streuung. „Bemerkenswert, wie kundenorientiert und kosteneffizient der Bankberater die komplexe Strategie umsetzt“, resümiert Beck. Als bester „Seriensieger“ über die Jahre 2008, 2009, 2010 und 2011 erwies sich Hauck & Aufhäuser. „Seit Beginn unserer Bewertungen immer im obersten Bereich“, lautet das Urteil des Instituts für Vermögensaufbau.

Uhrwerk: Nur wenn Kunde, Berater und Produkte zusammenpassen, kann die Rendite stimmen

Testmethode

TÜV für Bankiers



| Stadt | teilnehmende Bank |
|---------------------------|------------------------|
| Düsseldorf/Köln/ Essen | APO Bank |
| | Berenberg Bank |
| | Flossbach & v. Storch |
| | National-Bank |
| | Sparkasse Düsseldorf |
| | Sparkasse KölnBonn |
| Frankfurt | Credit Suisse |
| | Deutsche Bank |
| | Frankfurter Volksbank |
| | Hauck & Aufhäuser |
| | HypoVereinsbank |
| | Sal. Oppenheim |
| | Sarasin |
| | UBS |
| | Vontobel |
| | |
| Hamburg | Bankhaus Lampe |
| | Credit Suisse |
| | Commerzbank |
| | GLS Bank |
| | Haspa |
| | M. M. Warburg |
| | Quirin Bank |
| | Sutorbank |
| München | Bethmann Bank |
| | Commerzbank |
| | Deutsche Bank |
| | DJE Kapital |
| | Donner & Reuschel |
| | Fürst Fugger |
| | HypoVereinsbank |
| | LGT Bank |
| | Merck Finck & Co. |
| | Stadtsparkasse München |
| | UBS |

Banken in alphabetischer Sortierung
Quelle: Institut für Vermögensaufbau

Im Auftrag von FOCUS-MONEY und dem Nachrichtensender n-tv nahm das Institut für Vermögensaufbau (IVA) zusammen mit dem Steuerberater Manfred Speidel die Anlageberatung für vermögende Kunden bei 34 Banken in deutschen Metropolen genauer unter die Lupe (s. Tabelle links).

Testprofile

Um die Beratung unter realen Bedingungen zu ermitteln, schickte das IVA jeweils eine Testperson in jede Filiale. Als Testpersonen fungierten vier Personen, die bezüglich ihrer Vermögensverhältnisse und Anlageziele ähnliche Angaben machten. Die Testfälle wählte IVA so, dass sie hohe Ähnlichkeit mit der realen Situation der jeweiligen Testperson aufwiesen. So sollte sichergestellt werden, dass die Banker die Testfälle als authentisch empfinden. „Diese Wirkung scheint auch erreicht worden zu sein, da alle vier den Eindruck hatten, als echte Interessenten wahrgenommen worden zu sein“, sagt IVA-Vorstand Andreas Beck.

Alle Testfälle enthielten die folgenden Eckdaten:

- Die zur Neuinvestition bereitstehende Anlagesumme von 400 000 Euro stammt aus einer Schenkung von einem der Elternteile.
- Aus einer früheren Schenkung im Jahr 1997 besteht ein Depot mit dem Fidelity European Growth Fund (WKN: 973270), Kurswert rund 100 000 Euro. Ebenso im Bestand für 170 000 Euro: der Fidelity Euro Bond Fund (WKN: 973275).
- Der Testkunde wünscht eine Vermögensverwaltung. Im Klartext: Den Vermögens-

aufwand will er an einen professionellen Anlageberater delegieren.

- Als Anlagehorizont gab er mindestens zehn Jahre an.
- Laufende Ausschüttungen benötigt er derzeit nicht. Er schloss jedoch nicht aus, dass dies auch für die Zukunft gilt.
- Das angelegte Geld soll eher konservativ investiert werden, sich aber langfristig positiv rentieren.
- Spezielle anlagepolitische Ziele wie etwa nachhaltige Investments verfolgt er nicht.
- Es besteht die Möglichkeit, dass der Testkunde das Geld mittelfristig für den Kauf einer Wohnimmobilie verwenden möchte. Es sollte also im Bedarfsfall nach fünf Jahren wenigstens die Hälfte des Vermögens verfügbar sein, ohne dass derzeit bereits konkrete Pläne für den Erwerb von Wohneigentum vorliegen.

Die Testperson in München ist 27 Jahre alt, hat gerade das Philosophiestudium abgeschlossen, ist männlich, ledig, wohnhaft in einer Wohngemeinschaft zur Miete, hat keine Kinder und möchte im Anschluss an das Studium entweder promovieren oder in der Verlags- oder Werbebranche arbeiten. Für den Lebensunterhalt stehen der Testperson monatlich 1500 Euro zur Verfügung, die sie von ihrem Vater erhält.

Auch die Testperson in Frankfurt ist gerade dabei, ihr Philosophiestudium abzuschließen, möchte im Anschluss an das Studium promovieren, ist 29 Jahre alt, weiblich und ledig. Weiterhin hat die Testperson bereits eine Stelle als wissenschaftliche Mitarbeiterin in Aussicht, sodass ihr Lebensunterhalt

während der nächsten Jahre gedeckt wäre. In Hamburg fungierte ein 45-jähriger Galerist als Testperson, ebenfalls ledig, jedoch in einer festen Partnerschaft mit einem gemeinsamen Kind lebend. Im Eigentum der Testperson befinden sich neben dem aus der Schenkung resultierenden Geldbetrag und den beiden Fonds noch zwei Eigentumswohnungen, die fremdfinanziert sind und sich über die Mieteinnahmen selbst tragen.

In den Regionen Düsseldorf und Köln waren drei verschiedene Personen als Testkunden tätig, die ebenfalls mit den obenstehenden Rahmendaten bei den untersuchten Banken auftraten.

Fragebogen

Alle Testpersonen beantworteten im Anschluss an jedes Beratungsgespräch einen standardisierten Fragebogen. Darin beantworteten sie unter anderem Fragen zum persönlichen Eindruck. Und auch zu den Initiativen, die vom Bankberater ausgingen – ob er etwa von sich aus den Anlagevorschlag detaillierter erklärte sowie die Themen Kosten und Risiken ansprach.

Bewertungsgrundlage

Basis der Bewertung der Beratungsleistung waren die schriftlichen Unterlagen, die den Testpersonen in physischer oder elektronischer Form übergeben wurden. Als ergänzende Informationsquelle diente der Fragebogen. Die Unterlagen sah das IVA als auswertbar an, wenn ihnen zumindest zu den folgenden drei Fragen hinreichende Informationen entnommen werden konnten:

1. In welche Anlageklassen wird investiert?
2. In welche Produkte?
3. Was kostet die vorgeschlagene Lösung am Anfang beziehungsweise jährlich?

Unklarheiten, die sich bei der ersten Durchsicht der Unterlagen ergaben, wurden durch Nachfragen bei der Testperson zu klären versucht. Bei Fragen, die sich auch dadurch nicht klären ließen, stellte die Testperson gezielte Nachfragen bei der jeweiligen Bank. Ein direkter Kontakt eines Institutsmitarbeiters zu Bankmitarbeitern fand zu keinem Zeitpunkt des Tests statt. In allen Zweifelsfällen war das Verständnis der Testperson maßgeblich.

Auswertung

Alle Unterlagen wurden nach acht Kriterien bewertet, die mit unterschiedlicher Gewichtung ins Gesamtergebnis einfließen (s. rechts). Für positiv erfüllte Aspekte gab es Punkte. Die so ermittelten Punktzahlen wurden anschließend in Noten von 1 („sehr gut“) bis 5 („mangelhaft“) übertragen. Die Gesamtnote ergab sich als gewichteter Durchschnitt der Teilnoten. ■

Die Test-Kriterien im Detail

1. Ganzheitlichkeit (10 %)

- Stellt die Bank sich selbst, ihren Anlageprozess und ihre Meinungen zu relevanten makroökonomischen Themen näher vor?
- Wird der Risikotyp des Anlegers vom Bankberater ermittelt?
- Werden die Anlageziele des Anlegers erfragt?
- Wird sein Anlagehorizont erfragt?
- Werden die Wertpapierkenntnisse des Anlegers erfragt?
- 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 (5 %)

- Wird auf spezielle Wünsche des Kunden eingegangen?
- Wird verständlich dargestellt, in welche Anlageklassen investiert werden soll?
- Werden lang- und kurzfristige Fragestellungen unterschieden?
- Werden Verlustrisiken verständlich erklärt?
- Werden anfallende Kosten verständlich erklärt?
- Hat die Testperson den Eindruck, dass ihr alle Aspekte des Anlagevorschlags gut erklärt worden sind?

3. Risikoaufklärung (5 %)

- Werden einfache klassische Risikomaße dargestellt?
- Werden klassische historische Stresstests dargestellt?
- Werden prospektive Stresstests dargestellt?
- Werden anspruchsvolle Risikomaße dargestellt?
- Werden Risikomaße für Anleihen dargestellt?

4. Kosten (20 %)

- Wie hoch sind die äußeren Kosten für die Vermögensverwaltung?
- Wie hoch sind die äußeren Kosten für verwaltungsfreie Anteile?

- Wie hoch sind die inneren Kosten des gesamten Anlagevorschlags?
- Wie hoch sind die Gesamtkosten des Anlagevorschlags im 1. Jahr?
- Wie hoch sind die annualisierten Gesamtkosten des Anlagevorschlags über drei Jahre?

5. Transparenz (10 %)

- Findet eine nähere Aufschlüsselung von Bruttorenditen statt?
- Wird ein Muster des Vermögensverwaltungsvertrags bereitgestellt?
- Wird dargestellt, mit welchen Produkten der Anlagevorschlag umgesetzt werden soll?
- Werden zu anspruchsvolleren Produkten nähere Informationen gegeben?
- Thematisiert der Berater die Kosten von sich aus?
- Werden die Kosten schriftlich dokumentiert?

6. Portfolio-Struktur (20 %)

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

7. Produktumsetzung (20 %)

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

8. Steuern (10 %)

- Werden allgemeine steuerliche Hinweise gegeben?
- Wird die steuerliche Situation des Kunden aufgegriffen?
- Werden individuelle steuerliche Hinweise gegeben?
- Liegen besondere steuerliche Fehler vor?

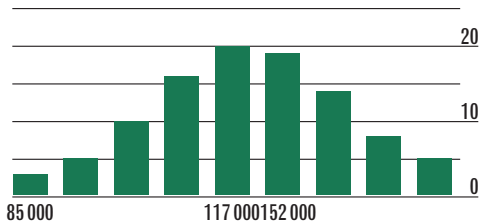
„Letztes Jahr noch die Überraschung, dieses Jahr konnte die gute Qualität bestätigt werden“, lobt IVA-Vorstand Andreas Beck. Den dieses Mal eingereichten Anlagevorschlag der **Sutor Bank** kommentiert er wie folgt: „Für sehr langfristig ausgerichtete Kunden, die eine klassische Lösung ohne Experimente suchen, ein exzellentes Portfolio.“ Das empfohlene Depot besteht ganz klassisch im Wesentlichen aus Aktien und festverzinslichen Wertpapieren. Beck hält es für „sehr offensiv ausgerichtet“. Das gilt auch für den Einsatz von riskanteren Hochzinsanleihen. Die Umsetzung des Vorschlags mit Direktanlagen und Exchange Traded Funds bezeichnen die Münchner Tester als „sehr effizient“.

Prognostizierte Wertentwicklung

Die Münchner Tester unterstellten bei ihrer Prognoserechnung ein Startkapital von 100 000 Euro. Gemessen an der Wertentwicklung der Empfehlungen in den vergangenen zehn Jahren, errechneten sie dann den möglichen Depotwert und seine Streuung in den nächsten drei Jahren. Ergebnis: Mit 20-prozentiger Wahrscheinlichkeit ist ein Mehrwert von 17 Prozent möglich.

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

Anlagesumme zu Beginn: 100 000 Euro



Quelle: Institut für Vermögensaufbau

Empfohlene Depotaufstellung

Das Institut für Vermögensaufbau prüfte im Detail, welche Gewichtung der einzelnen Anlageformen der Bankberater empfahl. Ebenso im Visier der bankunabhängigen Tester: die konkreten Produkte, die die Testperson dann in ihr Musterdepot legen sollte. Die Kriterien „Portfolio-Struktur“ und „Produktumsetzung“ hatten zusammen mit den Kosten bei der Vergabe der Noten eine höhere Gewichtung als die anderen fünf Kriterien. Bei den Experten der Sutor Bank fällt ihr ausgeprägter Hang zu Direktinvestments auf.

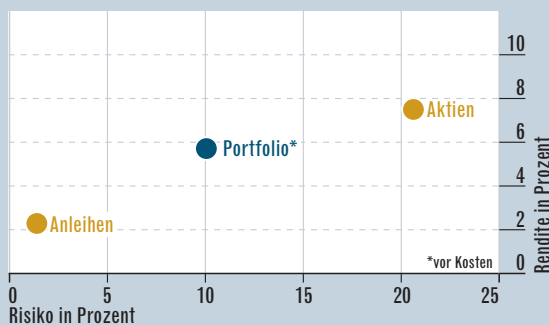
| Portfolio-Struktur | Depotanteil in Prozent | Produktumsetzung | Depotanteil in Prozent |
|----------------------------|------------------------|--------------------------------|------------------------|
| Liquidität/Geldmarkt | 1,22 | Kasse | 1,22 |
| Immobilien | 0 | Einzelanleihen | 36,11 |
| Anleihen | 43,09 | Einzelaktien | 43,48 |
| Aktien | 53,06 | Investmentfonds | 0 |
| alternative Investments | 2,63 | Exchange Traded Funds | 19,19 |
| geschlossene Beteiligungen | 0 | Zertifi kate/Zertifi katefonds | 0 |
| physische Rohstoffe | 0 | physisches Gold | 0 |
| Versicherungen | 0 | Sonstiges | 0 |

Quelle: Institut für Vermögensaufbau

Quelle: Institut für Vermögensaufbau

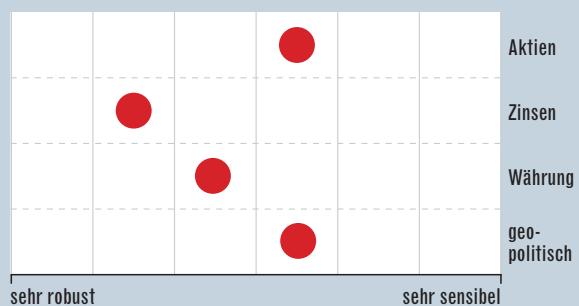
Risiko/Rendite

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

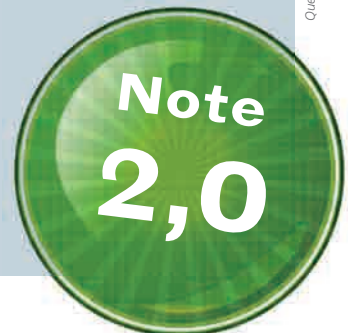
Das den Anlagevorschlag analysierende Institut prüfte, wie die empfohlenen Wertpapiere auf Krisen reagieren. Grundsätzlich gilt: je geringer die Depotverluste im Crash, je robuster also das Depot, desto besser.



Quelle: Institut für Vermögensaufbau

Ergebnis

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



INTERVIEW

„Wir denken in Generationen“

Lutz Neumann, Leiter der Vermögensberatung bei der Sutor Bank, über die immer anspruchsvoller werdende Beratung vermögender Privatkunden

FOCUS-MONEY: Welche Bedeutung haben vermögende Kunden für Ihr Institut?

Lutz Neumann: Der Anteil an vermögenden Privatkunden und Stiftungen macht rund 90 Prozent unseres direkt betreuten Individualgeschäfts als Privatbank aus. Das Besondere bei der Sutor Bank jedoch ist, dass auch die Kunden herzlich willkommen sind, die bei anderen, größeren Instituten eine Filialbetreuung erfahren. Daneben verfügt die Sutor Bank noch über ein starkes Standbein bei Wertpapiersparverträgen.

MONEY: Als Folge der Schuldenkrise fragen Bankkunden mehr nach erstklassiger Bonität. Wie schaffen Sie Vertrauen?

Neumann: Als Bank ohne nennenswertes Kreditgeschäft oder Eigenhandel sind wir den großen Herausforderungen, zu denen auch Basel III und andere verschärfte Regeln der Bankenaufsicht zählen, weniger stark ausgesetzt. Eine Privatbank mit persönlich haftenden Gesellschaftern wird grundsätzlich konservativer geführt. Nicht der kurzfristige Erfolg, sondern die langfristige Kundenbindung steht im Fokus. Wir denken nicht in Quartalsergebnissen, sondern in Generationen.

MONEY: Welche Schwachstellen entdecken Sie in den jetzt auf Ihr Institut übertragenen Wertpapierdepots?

Neumann: Wir können feststellen, dass sich nach der Pleite von Lehman Brothers trotz vieler Ankündigungen aus der Branche wenig verändert hat. Die zu uns übertragenen Wertpapiere weisen weiterhin einen hohen Anteil an Produkten der bisherigen Depotbank auf. Neben teilweise komplexen Strukturen ist auch der Anteil an aktiv gemanagten Fonds recht hoch. Ausgabeaufschläge und Bestandsvergütungen sind offensichtlich ein wichtiger Faktor bei der Depotzusammenstellung unserer Mitbewerber. Diese Kosten für die Kunden vermeidet unsere Vermögensverwaltung, sei es durch Erwerb von Einzeltiteln oder kostengünstigen Indexfonds.

MONEY: Welche Angaben erwarten Sie von einem Neukunden, um ihm individuelle Anlagevorschläge unterbreiten zu können?

Neumann: Wir benötigen umfangreiche Angaben zu Einkommens- und Vermögensverhältnissen, um den optimalen Liquiditäts- und Risikobeitrag des Vermögens zu ermitteln. Interessanterweise öffnen sich die Kunden zunehmend und sind gut vorbereitet beim ersten Beratungsgespräch. Es setzt sich die Einsicht durch, dass ein optimaler Anlagevorschlag nur auf einer qualitativ guten Datenbasis aufbauen kann.



Lutz Neumann, Leiter der Vermögensberatung der Sutor Bank

MONEY: Gibt es ein komplett neues Anlageszenario, weil die Industrieländer ihre horrenden Staatsschulden in einem langwierigen Prozess abbauen müssen?

Neumann: Bei den Kunden ist verstärkt die Einsicht zu erkennen, dass Staatsanleihen nicht mehr so sicher sind wie früher. Außerdem werden derzeit die Renditen der Staatsanleihen durch die Käufe der Notenbanken künstlich niedrig gehalten. So kommt es zu der paradoxen Situation, dass trotz höherem Risiko die Renditen niedriger als in der Vergangenheit sind. Der Trend geht eindeutig zu Sachwerten, wobei bei der Auswahl wesentlich auf die Möglichkeit der kurzfristigen Liquidierbarkeit geachtet wird.

MONEY: Staatsanleihen laufen nach der Herabstufung der USA und angesichts der Euro-Schuldenkrise Gefahr, ihren Status als sicherer Hafen zu verlieren. Was empfehlen Sie Ihren in erster Linie am Vermögenserhalt interessierten Kunden?

Neumann: Der Aspekt Vermögenserhalt ist vor dem zeitlichen Horizont zu sehen. Kurzfristige Anleger sollten liquide bleiben und müssen sich daher mit einer überschaubaren Verzinsung zufrieden geben. Staatsanleihen eignen sich selbst für mittelfristig orientierte Investoren kaum, da in diesem Bereich die Realverzinsung negativ ist. Anleihen von erstklassigen und bonitätsstarken Unternehmen sowie ein Aktienanteil mit guter Qualität bilden den Schwerpunkt unserer Empfehlungen. Bei langfristig orientierten Anlegern sollte der Aktienanteil entsprechend höher sein – sogar den Schwerpunkt bilden.

MONEY: Hat der dritte Rückschlag am Aktienmarkt binnen elf Jahren das Anlageverhalten ihrer Kunden verändert?

Neumann: Unsere Kunden sind häufig schon lange Zeit mit dem Hause Sutor verbunden. Da die meisten Kunden einen langfristigen Anlagehorizont haben, werden Kursrückgänge als normal und nicht panisch betrachtet. Auf dem derzeitigen Niveau wird eher antizyklisch gehandelt, also werden beispielsweise Aktienbestände aufgestockt oder ergänzt.

MONEY: Welche Anlageformen werden in Zukunft eine herausragende Bedeutung für vermögende Kunden haben? Sind es Gold oder andere Sachwerte wie etwa Kunst?

Neumann: Aus unserer Erfahrung bevorzugen die Anleger Edelmetalle, weil diese liquider sind und es geregelte Märkte dafür gibt. Beim Kauf von Kunstgegenständen spielen emotionale Gründe mit Sicherheit eine wesentlich größere Rolle als die nackte Rendite.

MONEY: Raten Sie Ihren vermögenden Kunden im aktuellen Umfeld zu mehr Immobilien-Investments?

Neumann: In Hamburg, aber auch in anderen Metropolen, sehen wir bereits erste Überhitzungstendenzen im Bereich vermieteter Immobilien. Bei Einkaufsfaktoren von bis zum 28-Fachen der Jahresnettokaltmiete und nach Abzug einer Instandhaltungsrücklage liegen die Renditen schon unter drei Prozent. Die Preise müssten noch länger so steigen, damit die Rendite erhalten bleibt. Eine solche Phase sehen wir jedoch nicht.

Deutschland investiert.

Seriöse Empfehlungen. Immer mittwochs. Immer in FOCUS-MONEY.



FAKTEN MACHEN GELD.