

**Asset-Allocation:** Die optimale Aufteilung für Ihr Depot

**Risikomanagement:** Wo sich die Spreu vom Weizen trennt

**Steuern:** Was Kunden nicht vergessen dürfen



# Die beste Vermögensverwaltung



**Kompetenz  
Beratung  
Service**

Sonderdruck für  
**SUTORBANK**  
HAMBURGISCHE PRIVATBANKIERS SEIT 1921  
WIR MACHEN DAS BESTE AUS GELD

# Deutschland liest.

Immer mittwochs. Immer FOCUS-MONEY.



FAKTEN MACHEN GELD.

## EDITORIAL



Frank Pöpsel,  
Chefredakteur

## Verdientes Vertrauen

**D**ie akute Phase der Finanzkrise mag vorüber sein, aber Atem holen können Investoren kaum mehr. Aus Bankschulden wurden Staatsschulden. Ängste vor Inflation und Deflation stehen nebeneinander. Zeitweise steigen alle Anlageklassen gleichzeitig – ob Staats- oder Unternehmensanleihen, Aktien oder Rohstoffe.

Willkommen in der neuen Unübersichtlichkeit. Nichts ist heute gefragter als kompetente Analyse, überlegenes Risikomanagement, ein klarer Investmentprozess, der Kapitalerhalt in den Vordergrund rückt, ohne furchtsam an allen Ertragschancen vorbeizugehen. Eine Politik der ruhigen Hand, die Vertrauen schafft.

Das gilt umso mehr für Vermögende, die seit jeher die langfristige Perspektive einnehmen – soll das erworbene Vermögen doch umsichtig gemehrt und eines Tages an die nächste Generation weitergegeben werden.

Wo wohlhabende Kunden nicht nur von polierten Schaufenscheiben geblendet werden, sondern eine Beratung und Vermögensverwaltung mit Hand und Fuß finden, zeigt der Private-Banking-Test des Instituts für Vermögensaufbau (IVA) und des Steuerberaters Manfred Speidel aus München im Auftrag von FOCUS-MONEY und dem Nachrichtensender n-tv. Die Experten schickten in sechs Großstädten verdeckte Tester mit umfangreichem Beratungsbedarf und einer hohen Anlagesumme von rund 800 000 Euro in 37 Niederlassungen der renommiertesten Geldhäuser und Vermögensverwalter und werteten die Gespräche und ausgearbeiteten Anlagevorschläge anhand einer Fülle von Kriterien aus.

Immerhin 16 Banken und Vermögensverwalter vermochten diese hohen Anforderungen zu erfüllen – eine beruhigende Botschaft für Investoren: Es gibt sie also, die Lotsen, die Kunden erfolgreich den Weg durch die neue Unübersichtlichkeit bahnen.

*Ihr Frank Pöpsel*

### Impressum

**Redaktion:** Michael Groos, Axel Hartmann, Thomas Wolf

**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: 10/2010



**Türklopfer:** Nur vermögende Kunden haben Zugang zum Private Banking

Vermögensverwaltungs-Test

# Gut aufgehoben

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

Ist die Ende 2008 losgetretene Finanz- und Wirtschaftskrise schon vorbei, läuft sie gerade aus, oder sind wir noch mittendrin? Die Frage ist nicht so eindeutig zu beantworten. Auf der einen Seite melden die Unternehmen wieder hervorragende Geschäfte. Auf der anderen Seite befinden sich immer noch Banken in staatlicher Obhut und sind milliardenschwere Rettungsschirme gespannt. Eindeutig ist nur: Das Vertrauen der Bürger in die Finanz- und Unternehmenswelt hat in den vergangenen zwei Jahren gelitten. Vor allem das Ansehen mancher Banken ist nach Fehlspekulationen und Bonus-Exzessen im Keller (s. auch Grafik S. 7). Bei welchem Institut, bei welchem Vermögensverwalter kann man noch guten Gewissens Geld anlegen? Wo wird man noch seriös und wirklich unabhängig beraten?

Fragen, die umso bedeutender sind, je mehr Geld im Spiel ist. Und die Bundesbürger haben nicht gerade wenig auf der hohen Kante, was sie den Bankern anvertrauen könnten. Mehr als 3,1 Billionen Euro betrug das Nettogeldvermögen der privaten Haushalte und Organisationen ohne Erwerbszweck Ende 2009, wie die Statistik der Bundesbank ausweist (siehe Grafik S. 6). Kein Wunder also, dass die Finanzinstitute und Vermögensverwalter nach Kräften gegen das lädierte Image ankämpfen. Wo wohlhabende Kunden nicht nur von polierten Schaufensterscheiben geblendet werden, sondern eine Beratung und Vermögensverwaltung mit Hand und Fuß finden, zeigt der aufwendige Private-Banking-Test des Instituts für Vermögensaufbau (IVA) und des Steuerberaters

Manfred Speidel aus München im Auftrag von FOCUS-MONEY und dem Nachrichtensender n-tv. Die Experten schickten in sechs Großstädten verdeckte Tester mit umfangreichem Beratungsbedarf und einer hohen Anlage-summe von rund 800.000 Euro in die Filialen der renommiertesten Geldhäuser und werteten die Gespräche und Offerten unter zahlreichen Gesichtspunkten aus (siehe Methode S. 8).

**Uneinheitliche Offerten.** 16 Institute lösten die an sie gestellte Aufgabe exzellent im Sinne des Kunden (siehe Tabelle unten). „Gegenüber den bisherigen Tests der Private-Banking-Abteilungen der Banken konnte das Niveau der Beratung und der Anlagevorschläge noch einmal leicht gesteigert werden“, bilanziert IVA-Vorstand Andreas Beck.

Auffallend in diesem Jahr war indes die extrem uneinheitliche Ausgestaltung der Depotzusammensetzung, die bei den Untersuchungen in den zurückliegenden Jahren so nicht zu beobachten war. Angesichts der klaren und bei allen Testgesprächen einheitlichen Vorgaben, was Anlageziele, Zeithorizont und Risikoneigung – konservative Anlage für die Versorgung im Alter in zehn bis 15 Jahren – angeht, wäre eigentlich eine ähnliche Strukturierung der Portfolios zu erwarten gewesen.

„Ein Konsens war jedoch nicht zu entdecken. Offenbar herrscht eine hohe Unsicherheit bei der Einschätzung der weiteren Entwicklung in den verschiedenen Anlageklassen“, folgert IVA-Vorstand Andreas Beck. So legten manche Institute extrem defensiv an, mit ei- ▶

### Ausgezeichnete Leistungen

Insgesamt 16 Institute zeigten beim Vermögensverwalter-Test ausgezeichnete Leistungen. Verdeckte Testpersonen hatten die Anbieter in Beratungsgesprächen geprüft

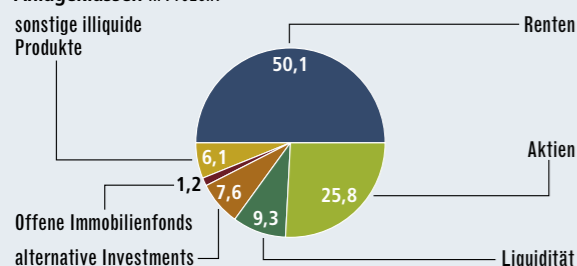
	Bank	Gesamt-Note
herausragend	Commerzbank	1,7
	Hauck & Aufhäuser	1,7
	Sutorbank	1,7
	APOBank	2,0
	Credit Suisse	2,0
	Delbrück Bethmann Maffei	2,0
	HSBC	2,0
	HVB	2,0
sehr gut	Frankfurter Sparkasse	2,1
	M. M. Warburg	2,1
	Wilhelm von Finck	2,2
	Deutsche Bank	2,3
	BHF Bank	2,4
	Frankfurter Volksbank	2,4
	Fürst Fugger	2,4
	Neue Vermögen	2,4

Quelle: Institut für Vermögensaufbau

### Anlageklassen: Schwerpunkt bei Renten

Im Mittel setzten die Vermögensverwalter bei ihren Anlagevorschlägen zur Hälfte auf Rentenpapiere (s. Grafik). Der Anteil schwankte jedoch sehr stark von Depot zu Depot (s. Tabelle).

Durchschnittliche Portfolio-Zusammensetzung nach Anlageklassen in Prozent



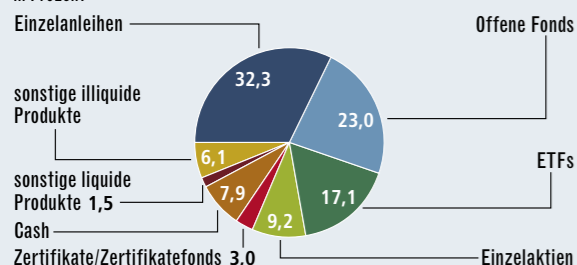
Anlageklasse	minimaler Anteil	Häufigkeit	maximaler Anteil	Häufigkeit
Liquidität	0,00%	3	38,17%	1
Offene Immobilienfonds	0,00%	29	15,30%	1
Renten	0,00%	1	88,63%	1
Aktien	0,00%	1	65,00%	1
alternative Investments	0,00%	8	23,00%	1
illiquide Produkte	0,00%	23	100,00%	1

Quelle: IVA

### Anlageprodukte: Anleihen dominieren

Auf der Produktebene griffen die Berater am häufigsten zu Anleihen, gefolgt von Offenen Fonds und ETFs (s. Grafik). Auf Offene Fonds wurde in einem Fall sogar zu 90 Prozent gesetzt (s. Tabelle).

Durchschnittliche Portfolio-Zusammensetzung nach Produkten in Prozent



Anlageklasse	minimaler Anteil	Häufigkeit	maximaler Anteil	Häufigkeit
Cash	0,00%	6	38,17%	1
Einzelanleihen	0,00%	6	73,30%	1
Einzelaktien	0,00%	14	36,73%	1
Offene Fonds	0,00%	4	90,00%	1
ETFs	0,00%	2	74,59%	1
Zertifik./Zertifikatefonds	0,00%	14	15,19%	1
sonstige liquide P.	0,00%	25	17,85%	1
sonstige illiquide P.	0,00%	23	100,00%	1

Quelle: IVA



Beratungsgespräch: Die Banken machten auffallend unterschiedliche Anlagevorschläge

nem hohen Gewicht auf langlaufenden Anleihen. Auf der anderen Seite standen sehr aggressiv vorgehende Wettbewerber mit einem hohen Anteil von Bankaktien im Portfolio. Keine einzige Produktklasse wurde von allen Vermögensverwaltern verwendet (s. auch Grafiken links und rechts).

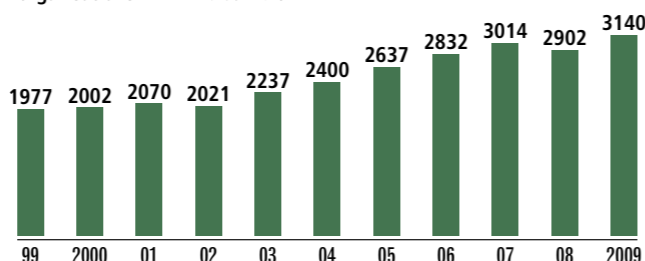
Als einheitlich erwies sich allerdings der Trend zu Exchange Traded Funds (ETFs), die die Berater in diesem Jahr sehr viel öfter ihren Anlagevorschlägen beimischten als in der Vergangenheit. In einem Fall wurde das Vermögen sogar zu 75 Prozent in Indexfonds investiert. „Im Gegenzug verschwanden Zertifikate und Zertifikatefonds aus vielen Depots vollständig. Auch Geschlossene Fonds scheinen ein aussterbendes Anlageprodukt zu sein“, beobachtet Experte Beck.

**Luft nach oben.** Als noch ausbaufähig erwies sich beim Test der Vermögensverwaltungen das Thema Risikoauflärung. Die Experten des IVA prüften bei den Anlagevorschlägen, ob dem Kunden Risiko-Analysen an die Hand gegeben werden. Diese Risiko-Analysen reichen von der

### Enormer Reichtum

Das Nettogeldvermögen (Geldvermögen abzüglich Verbindlichkeiten) der Bundesbürger war 2009 mit 3,1 Billionen Euro rund 1,3-mal höher als das Bruttoinlandsprodukt.

Nettogeldvermögen privater Haushalte und Organisationen\* in Milliarden Euro



\*ohne Erwerbszweck; Quelle: Bundesbank

Darstellung einfacher Risikokennziffern über Stresstests, wie sich das Portfolio in vergangenen und möglichen künftigen Krisen entwickelte beziehungsweise entwickeln könnte, bis zum Aufzeigen verschiedener, komplexer Risikomaße und Indikatoren für die Sicherheit von Anleihen.

**Die Risikofrage.** In immerhin vier der 38 untersuchten Anlagevorschläge fand sich kein einziges Wort darüber, wie riskant oder sicher die gewählten Produkte sind. Bei den übrigen Offerten wurden zumindest in 32 Fällen einfache klassische Risikomaße thematisiert – wenn auch nur in 15 Fällen in guter bis sehr guter Form. Historische oder in die Zukunft gerichtete Stress-Szenarien spielten indes nur sieben beziehungsweise sechs Banken für die Testkunden durch. Anspruchsvolle Risiko-Indikatoren, die finanzmathematisches Know-how verlangen, lieferten nur zwei Anbieter.

Zu den Anleihen im Portfolio gaben 15 Banken den Testkunden eine Risikobewertung an die Hand. Zehn davon bewerteten die IVA-Experten mit „gut“ bis „sehr gut“. „Eine nicht allzu hohe Quote, bedenkt man die besondere Bedeutung von Anleihen in konservativ ausgerichteten Depots“, so Testleiter Beck.

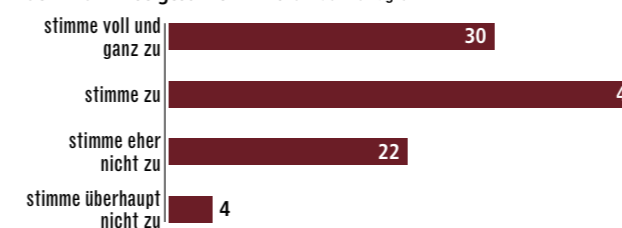
**Steuer? Egal?** Platz für Verbesserungen ließen auch die Ratschläge und Hinweise zu steuerlichen Aspekten in den Anlagevorschlägen der Banken. Nur etwa 45 Prozent der Testteilnehmer griffen die steuerliche Situation des Kunden grundsätzlich auf. Hilfreiche individuelle Hinweise gaben lediglich elf Prozent. „Einige Banken verweisen grundsätzlich darauf, dass sie keine Steuerberatung leisten dürfen, was auch völlig korrekt ist. Es wäre aber durchaus möglich, relevante steuerliche Aspekte im Rahmen der Beratung zu thematisieren. Zum Beispiel Wertpapieranlagen nach altem Recht vor Einführung der Abgeltungsteuer oder unter welchen Bedingungen Vermögensverwaltungsgebühren absetzbar sind“, betont Steuerberater Manfred Speidel.

AXEL HARTMANN

### Vertrauen im Sinkflug

Knapp drei Viertel der Bundesbürger geben an, dass ihr Vertrauen in die Anlageberatung von Banken und Sparkassen während der Finanzkrise gesunken ist.

Vertrauen in Anlageberatung bei Banken und Sparkassen ist im Verlauf der Finanzkrise gesunken in Prozent der Befragten



Quelle: ING DIBA

### Häufigste Produkte: ETFs vorn

ETFs sind weiter im Kommen. Sechs der neun am häufigsten gewählten offenen Produkte im Private-Banking-Test waren Indexfonds. Den höchsten durchschnittlichen Anteil in den Testdepots verbuchte indes – so er zum Einsatz kam – ein in internationale Aktien und Renten investierender Fonds von Carmignac.

Produkt	WKN	Häufigkeit	durchschnittl. Anteil bei Verwendung
iShares S&P 500	264388	9	2,68%
Deutsche Börse Xetra-Gold	A0S9GB	7	2,34%
Magellan Emerging Markets	577954	6	3,38%
db x-trackers MSCI EM Asia	DBX1MA	4	1,48%
db x-trackers Commodity Ind.	DBX1LC	4	1,86%
iShares DAX ETF	593393	4	2,07%
iShares DJ AIG Commodity Ind.	A0H072	4	1,10%
iShares MDAX	593392	4	1,99%
Carmignac Patrimoine	A0DPW0	4	6,25%

Quelle: IVA

### Kosten: hohe Differenzen

Bis auf eine Bank offerierten die untersuchten Institute den Testkunden zu 100 Prozent eine Vermögensverwaltung oder zumindest eine Gesamtlösung, die überwiegend auf die Verwaltung der ihnen anvertrauten Gelder baute. Die Kosten einzelner Komponenten bzw. der Gesamtlösung schwankten dabei beträchtlich.

Kostenart	minimal	maximal	Durchschnitt
All-in-Fee p.a. <sup>1)</sup>	0,80%	2,00%	1,28%
innere Kosten VV p.a. <sup>2)</sup>	0,01%	1,35%	0,40%
Kosten VV p.a. <sup>3)</sup>	0,70%	2,52%	1,24%
Kosten Gesamtlösung 1. Jahr <sup>4)</sup>	1,03%	7,78%	2,53%
Kosten Gesamtlösung annualisiert (3 J.) <sup>5)</sup>	1,03%	4,02%	1,94%

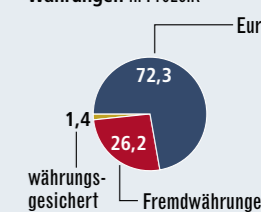
Quelle: IVA

VV=Vermögensverwaltung; 1) wie ausgewiesen, inkl. Gebühren für die Depotbank; 2) Hochrechnung auf Basis marktüblicher innerer Kosten verschiedener Produktklassen, abzüglich ggfs. an den Kunden weitergereicherter Rückvergütungen, gewichtet mit dem in die VV investierten Vermögensanteil; 3) inkl. Transaktionskosten und ggfs. Erfolgshonorar, gewichtet mit dem in die VV investierten Vermögensanteil; 4) inkl. ggfs. fälliger initialer Einmalzahlungen; 5) annualisierte Durchschnittskosten per annum über die ersten 3 Anlagejahre

### Währungen: Vertrauen auf den Euro

Die Vermögensverwalter vertrauen dem Euro und wählten bei ihren Anlagevorschlägen im Mittel zu rund drei Viertel Investments in der europäischen Einheitswährung. Nur ein Berater empfahl dem Testkunden, mehrheitlich auf Anlagen in Fremdwährungen zu setzen.

Durchschnittliche Depotzusammensetzung nach Währungen in Prozent



Quelle: IVA



Stadt	teilnehmende Bank
Düsseldorf	apoBank
	Bankhaus Lampe
	Berenberg Bank
	Credit Suisse
	Delbrück Bethmann Maffei
	Merck Finck & Co.
	MLP
	NationalBank
	Sal. Oppenheim
Frankfurt	BHF-Bank
	Frankfurter Sparkasse
	Frankfurter Volksbank
Hamburg	Donner & Reuschel
	Haspa
	M. M. Warburg
Köln	SutorBank
	Deutsche Bank
	Flossbach & v. Storch
	Markus C. Zschaber
München	Sparkasse KölnBonn
	Commerzbank
	Credit Suisse
	Deutsche Bank
	Dr. Jens Ehrhardt
	Dr. Seibold Capital
	Fürst Fugger
	Hauck & Aufhäuser
	HSBC Trinkaus & Burkhardt
	HVB
	LGT Bank
Neue Vermögen	
Stadtsparkasse	
Wilhelm von Finck	
Stuttgart	BW Bank
	UBS

Im Auftrag von FOCUS-MONEY und dem Nachrichtensender n-tv nahm das Institut für Vermögensaufbau (IVA) zusammen mit dem Steuerberater Manfred Speidel aus München die Anlageberatung für vermögende Kunden bei insgesamt 37 Banken in den Städten Hamburg, München, Düsseldorf, Frankfurt, Stuttgart und Köln unter die Lupe (s. links). 27 der Institute wurden auf Grund ihrer führenden Position in den einzelnen Städten ausgewählt. Basis war hier eine Private-Banking-Studie der Stephan Unternehmens- und Personalberatung aus Bad Homburg. Die übrigen Unternehmen kamen über eine „Wildcard“ aus fachlichen Gründen ins Feld.

**Testprofile**

Um die Beratungsleistung unter realen Bedingungen zu ermitteln, schickte das IVA jeweils eine Testperson in jede Filiale. Die Gespräche wurden im Zeitraum von Anfang Mai bis Ende Juni geführt. Zwei verdeckte Kunden mit unterschiedlichen Profilen kamen dabei zum Einsatz:

Als Tester Nummer eins trat ein 57-jähriger lediger Angestellter ohne Kinder auf, der in der Metro Group eine leitende Position bekleidet. Im Zuge der Auflösung einer Erbengemeinschaft und dem damit einhergehenden Verkauf von Wohnimmobilien hat er vor Kurzem ein liquides Vermögen von 800000 Euro erhalten. Weitere 200000 Euro erhält der Tester fünf Jahre später aus einer dann fällig werdenden Kapitallebensversicherung. Die Testperson möchte im Alter von 65 Jahren aus dem Erwerbsleben

ausscheiden und ihren Ruhestand auf Ibiza verbringen. Ab diesem Zeitpunkt sind regelmäßige Entnahmen aus der Vermögensverwaltung notwendig, um den für das Rentenalter gewünschten Lebensstandard finanzieren zu können.

Als Testperson Nummer zwei agierte eine 46 Jahre alte ledige und kinderlose Frau. Sie berät in selbstständiger Arbeit Stiftungen, wobei ihr monatliches Nettoeinkommen in Höhe von 3500 Euro den Lebensunterhalt komplett deckt. Das Anlagevermögen der Testperson steckt derzeit in Aktien der Firma Nestlé und hat einen Wert von 800000 Euro. Darüber hinaus besitzt die Testkundin noch einen Anteil von 50 Prozent an einem Mietswohnhaus in Schwaikheim bei Stuttgart mit einem Gegenwert von etwa 200000 Euro und jährlichen Mieterträgen in Höhe von 8000 bis 10000 Euro.

Beiden Testfällen war somit gemeinsam, dass etwa 800000 Euro zur freien Anlage zur Verfügung standen. Darüber hinaus wurden in allen Fällen folgende Angaben gemacht:

- Es wird eine Vermögensverwaltung gewünscht.
- Der Anlagehorizont beträgt mindestens zehn bis 15 Jahre.
- Das Anlageziel ist die persönliche Altersvorsorge.
- Spezielle anlagepolitische Ziele werden nicht verfolgt.
- Es sind keine Entnahmen bzw. jährlichen Ausschüttungen geplant.
- Es bestehen keine relevanten Verbindlichkeiten oder Kredite.

■ Die Risikoneigung ist konservativ (realer Kapitalerhalt nach Steuern, Kosten und Inflation plus eine kleine Rendite, wobei das genaue Renditeziel nicht explizit beziffert wird).

**Bewertungsgrundlage**

Basis der Bewertung der Beratungsleistung waren die schriftlichen Unterlagen, die den Testpersonen in physischer oder elektronischer Form im Anschluss an das Gespräch von der jeweiligen Bank übergeben wurden. Als ergänzende Informationsquellen dienten ein standardisierter Fragebogen, den die Testpersonen nach jedem Termin ausfüllen mussten, sowie direkt erteilte Auskünfte, die auf Nachfrage gegeben wurden. Ein Unterlagensatz wurde dann als auswertbar angesehen, wenn ihm zumindest zu den folgenden drei Fragen hinreichende Informationen entnommen werden konnten:

1. In welche Anlageklassen wird das Geld investiert?
2. Mit welchen Produkten wird in die Anlageklassen investiert?
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 aus den Beratungsterminen wurden auf acht Dimensionen bewertet, die mit unterschiedlichem Gewicht (Wert in Klammern) ins Gesamtergebnis einfließen. Dies waren:

- Ganzheitlichkeit (10%)
- Kundenorientierung/Verständlichkeit (5%)
- Risikoaufklärung (5%)
- Kosten (20%)
- Transparenz (10%)
- Portfolio-Struktur (20%)
- Produktumsetzung (20%)
- Steuern (10%)

In jeder Dimension wurde dabei das Abschneiden bezüglich vorgegebener Aspekte geprüft (s. Kasten rechts). Für positiv erfüllte Aspekte gab es Punkte. Die so ermittelten Punktzahlen in den einzelnen Dimensionen 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**

- 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 der Anlagehorizont des Anlegers 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**

- 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**

- 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**

- 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**

- 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**

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

**8. Steuern**

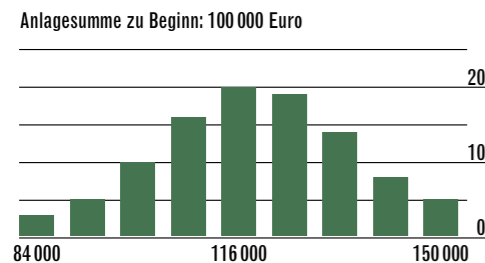
- Werden allgemeine steuerliche Hinweise gegeben?
- Wird die steuerliche Situation des Kunden aufgegriffen?
- Werden individuelle steuerliche Hinweise gegeben?
- Liegen besondere steuerliche Fehler vor?

IVA-Vorstand Andreas Beck findet den eingereichten Anlagevorschlag der Hamburger SutorBank „hochwertig“. Die empfohlene Asset-Allocation ist klassisch: Rund je eine Hälfte seines Vermögens soll der Testkunde auf Aktien und Anleihen verteilen. „Bemerkenswert“ findet Beck den hohen Anteil inflationsindexierter Anleihen. Die Umsetzung des Vorschlags durch Direktinvestments und Exchange Traded Funds (ETF) hält der Münchner Tester für „sehr effizient“. Positiv sei zudem, dass Produkte mit hohen Schachtelgebühren nicht zum Einsatz kommen. Als außergewöhnlich empfindet er sowohl die Empfehlung für eine langlaufende Portugal-Anleihe als auch die für einen griechischen Aktien-ETF.

### 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 16 Prozent möglich.

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



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. Auffällig beim Vorschlag der SutorBank ist der relativ hohe Anteil spesen günstiger Exchange Traded Funds.

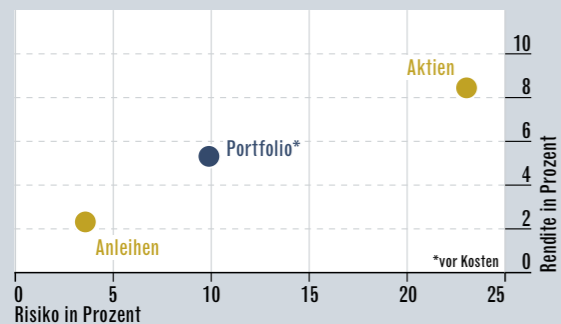
Portfolio-Struktur	Depotanteil in Prozent	Produktumsetzung	Depotanteil in Prozent
Liquidität/Geldmarkt	3,25	Kasse	3,25
Immobilien	0	Einzelanleihen	33,44
Anleihen	46,32	Einzelaktien	36,73
Aktien	50,43	Offene Investmentfonds	0
alternative Investments	0	Exchange Traded Funds (ETF)	26,58
Geschlossene Beteiligungen	0	Zertifikate/Zertifikatefonds	0
physische Rohstoffe	0	Beteiligungen/physische Rohstoffe	0
Sonstiges	0	Sonstiges	0

Quelle: Institut für Vermögensaufbau

Quelle: Institut für Vermögensaufbau

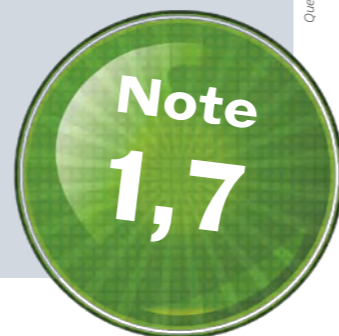
### Risiko/Rendite

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.



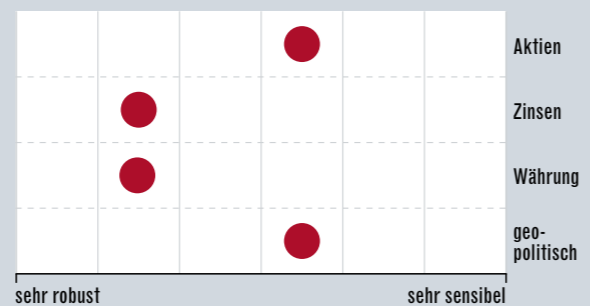
### Ergebnis

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.



### 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

### INTERVIEW

## „Nicht nur beraten, sondern betreuen“

Lutz Neumann, Leiter Vermögensberatung bei der SutorBank, über hanseatische Kaufmannskultur und die Betreuung vermögiger Privatkunden

**FOCUS-MONEY:** Welche Bedeutung hat die Beratung vermögiger Kunden für Ihr Institut?

**Lutz Neumann:** Als Privatbank sind wir weitestgehend im Bereich der vermögenden Privatkunden und Stiftungen tätig und verfügen hier über Spezialexpertise. Die Besonderheit unseres Hauses ist jedoch, dass wir keine Mindestanlagevolumina für die Beratung definiert haben. Wir widmen uns auch kleineren Anfangsvermögen, um gemeinsam mit den Kunden den Vermögensaufbau getreu unserem Motto zu gestalten: Wir machen das Beste aus Geld: Vermögen!

**MONEY:** Mehrere österreichische, Schweizer und Liechtensteiner Institute wollen sich in Deutschland niederlassen, um Vermögende vor Ort betreuen zu können. Fürchten Sie den Einstieg der Alpen-Banken in Ihr Metier?

**Neumann:** Wir sind als hamburgische Privatbank fest mit der hanseatischen Kaufmannskultur verwurzelt. Die Besonderheiten der Stadt sind uns bekannt und vertraut. Das bildet eine wesentliche Grundlage im Gespräch mit den Kunden, die vorwiegend in dieser Stadt oder Region leben. Aber auch auswärtige Kunden haben eine besondere Beziehung zu Hamburg und schätzen unser Wissen. Das sind Dinge, die für ausländische Banken kaum darstellbar sind.

**MONEY:** Welche Fehler entdecken Sie häufig in den auf Ihr Institut übertragenen Depots?

**Neumann:** Die größte Auffälligkeit besteht im hohen Anteil an hausgemachten Produkten des abgebenden Kreditinstituts, wobei hier häufig am persönlichen Bedarf des Kunden vorbeinvestiert wurde. Außerdem stoßen wir immer wieder auf Anlagen, die komplex und wenig transparent sind. Die Auswahl der Produkte ist kaum nach Anlageklassen oder anderen Kriterien wie Laufzeit, Branchen, Erträgen strukturiert.

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

**Neumann:** Wir führen im Erstgespräch ein sehr detailliertes Interview, welches die persönlichen Daten des Kunden, seine aktuelle Vermögenssituation, seine Ziele und auch Altersversor-

gung und Nachlassregelung abdeckt. Die Ergebnisse werden protokolliert und dem Kunden zur Verfügung gestellt. Erst wenn wir über einen ausreichenden Wissensstand verfügen, unterbreiten wir einen ersten Anlagevorschlag.

**MONEY:** Haben Lehman-Desaster und Griechenland-GAU das Anlageverhalten Ihrer Klientel nachhaltig verändert?

**Neumann:** Unsere Kunden waren es schon immer gewohnt, über Produkte umfassend beraten zu werden. Im Zusammenhang mit dem Lehman-Desaster haben wir viele positive Feedbacks bezüglich unserer guten Beratung erhalten, vielen Kunden ist mit der Finanzkrise erst richtig bewusst geworden, welche Vorteile eine (produkt-)unabhängige Privatbank bietet.

**MONEY:** Die Renditen erstklassiger Anleihen befinden sich in einem historischen Tief. Was raten Sie risikoscheuen Kunden in dieser Situation?

**Neumann:** Wir empfehlen Anleihen guter Unternehmen mit mittleren Laufzeiten und zusätzlich inflationsindexierte Anleihen, welche im Fall einer anziehenden Inflationsrate entsprechenden Mehrwert bringen. Daneben sollten auch konservative Anleger gerade in der aktuellen Niedrigzinsphase erstklassige Aktien im Depot haben. Die jährliche Ausschüttung hat häufig einen höheren Ertrag als die Zinsen einer Anleihe.

**MONEY:** Wohin geht der Trend in der Anlageberatung vermögiger Kunden?

**Neumann:** Als Privatbank sind wir nicht bestrebt, jedem Trend hinterherzulaufen, unsere Ausrichtung liegt vielmehr darin, die Kunden individuell und umfassend nicht nur zu beraten, sondern auch zu betreuen. Vorrang hat alles, was zur Kundenzufriedenheit durch unsere Leistung beiträgt. Die Idee des Dienens gilt uns Sutorianern als überaus zeitgemäß und keineswegs überholt.

**MONEY:** Bieten Sie neben der typischen Anlageberatung zusätzliches Know-how, etwa bei Immobilien-, Erbschafts- oder Stiftungsfragen?

**Neumann:** Für Stiftungen übernehmen wir Aufgaben, die über die normalen Dienstleistungen einer Bank weit hinausgehen. Das Stiftungskontor bildet neben der Vermögensverwaltung und der Vermögensberatung die dritte Säule für Stiftungen. Das Stiftungskontor bietet einen umfassenden Service für bereits bestehende Stiftungen – Buchhaltung, Organisation, Immobilienverwaltung usw. sowie die Betreuung von Stiftungsgründungen, von der Idee bis zu Stiftungsverwaltung und Vermögensanlage. Für Fragen unserer Kunden, die wir in der Bank nicht direkt abdecken, können wir auf ein umfassendes Netzwerk von Spezialisten wie Rechtsanwälten, Notaren, Steuerberatern usw. zurückgreifen.

**MONEY:** Welche Strategien und Investments empfehlen Sie bei entsprechenden Kundenanfragen?

**Neumann:** Die Anforderungen von Stiftungen sind grundsätzlich auf eine angemessene Ausschüttung und vor allem auf eine substanzerhaltende Anlagepolitik ausgerichtet. Gerade hier gilt es, nicht von Quartal zu Quartal zu denken, sondern besonders vorausschauend und langfristig zu denken. Getreu dem Motto: Wir machen das Beste aus Geld: Vermögen!



Lutz Neumann, Leiter Vermögensberatung bei der SutorBank: „Kundenzufriedenheit durch Leistung“

# Deutschland investiert.

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



FAKTEN MACHEN GELD.