

Der Beauty Contest

Kriterien für die Wahl des richtigen Vermögensverwalters

Marc Overwien

Die Qual der Wahl hat ein Vermögensinhaber, der sich auf die Suche nach einem geeigneten Vermögensverwalter begibt. Mehr als 500 Vermögensverwalter bieten allein im Inland ihre Dienstleistung an und präsentieren sich in Auswahlgesprächen von der besten Seite. Welche Kriterien einer sorgfältigen Entscheidung für den persönlichen Vermögensberater zu Grunde liegen sollten, ist Thema dieses Beitrags. (Red.)

Da jeder spätere Wechsel eines Verwalters mit Aufwand verbunden ist und für Unruhe sorgt, sollte die Selektion von Anfang an mit großer Sorgfalt vorgenommen werden. Jeder spätere Austausch eines Verwalters ist mit zusätzlichen Transaktionen für die erforderli-

chen Anpassungen verbunden, die zunächst Kosten verursachen.

Bei einer Depotübertragung können einzelne Positionen innerhalb eines Tages geliefert werden, es kommt jedoch regelmäßig vor, dass die letzten Werte erst nach Wochen oder Monaten bei der neuen Depotverbindung eintreffen. Doch auch wenn für die Übertragung aufgrund zusätzlicher Transaktionen oder eingeschränkter Handlungsmöglichkeiten oftmals ein Performancenachteil kurzfristig in Kauf genommen werden muss, lässt sich der Wechsel eines Verwalters nicht immer vermeiden.

Die Suche nach dem richtigen Kandidaten

Ob nun der Austausch eines Verwalters oder die Neuvergabe eines Mandates



Marc Overwien, Leiter Vermögenscontrolling WSH Deutsche Vermögensstreuhand GmbH, Düsseldorf
Telefon 02 11/51 34 24-44

beispielsweise nach einem Unternehmensverkauf ansteht, es stellt sich stets die Frage nach dem richtigen Kandidaten. Rankinglisten, wie sie die WSH Deutsche Vermögenscontrolling erstellt, sind ein nützliches Hilfsmittel, um eine Vorauswahl zu treffen. Als alleinige Grundlage kann jedoch kein Ranking dienen, da die Bewertung nur eine Momentbetrachtung einer bestimmten Anzahl von Vermögensverwaltern darstellt.

Empfehlungen für die Auswahl des richtigen Vermögensverwalters

Der Anleger sollte sich nicht nur mit der Präsentation eines Anbieters zufrieden geben, sondern möglichst gleichartig – aber hintereinander – mehrere Vermögensverwalter ihr Leistungsangebot vorstellen lassen.

Das Auswahlgespräch

Für das Auswahlgespräch mit dem jeweiligen Kandidaten sollte ein ausreichender Zeitrahmen zur Verfügung stehen. Die Erfahrung zeigt, dass ein hinreichend informatives Gespräch selten unter 90 Minuten geführt werden kann. Die Gespräche sollten klar strukturiert werden und nach einem einheitlichen Leitfaden ablaufen. Nur auf diese Weise ist ein Vergleich mehrerer Präsentationen möglich und es wird verhindert, dass ein angenehmes Gespräch über das Wetter, die Familie und Hobbys geführt wurde und am Ende zwar ein persönlicher Eindruck zurückbleibt, über die Qualitäten des Vermögensverwalters jedoch kaum etwas herausgefunden wurde.

Analyse der Verwalter-Strukturierung

Zunächst sind Fragen zur grundsätzlichen Struktur der Vermögensverwaltung interessant. Neben quantitativen Zahlen, wie etwa die Anzahl der Mitarbeiter, die Anzahl der Kunden pro Mitarbeiter, das Mindestvolumen für eine Vermögensverwaltung und das durchschnittliche Verwaltungsvolumen, sollte auch gezielt nach den Stärken des Anbieters gefragt werden.

Nicht selten können Rückschlüsse von der Schwerpunktsetzung des Verwalters in der Präsentation auf seine Interessen gezogen werden. Spricht der Kandidat überwiegend nur von Aktienentwicklungen, sollte ihm kein schwergewichtiges Rentenmandat anvertraut werden.

Sein Herzblut schlägt für die Aktien und die Strukturen der Rentenseite sind in der Regel phantasielos. Die Stärken eines Verwalters liegen normalerweise entweder auf der Aktien-

oder der Rentenseite, selten auf beiden gleichzeitig.

Entscheidungsverantwortung

Weiterhin gilt es herauszufinden, ob der Gesprächspartner die Verwaltungsaktivitäten der Bank nur repräsentiert oder selbst in der aktiven Entscheidungsverantwortung für die Einzelanlagen ist.

Gerade in Zeiten, in denen die Entwicklung eines Depots weniger zufriedenstellend ist, können Vertrauensprobleme verstärkt werden, wenn nur ein so genannter Relationship-Manager die Entscheidungen des Asset Managements wiedergibt, mit denen er sich selbst im Zweifel gar nicht identifiziert. Je länger eine Schwächephase andauert, umso wichtiger ist es, sich die Anlageentscheidungen aus erster Hand erläutern zu lassen. Die Erfahrung zeigt, dass früher oder später jeder Anlagestil auch mal eine kritische Phase mit unterdurchschnittlichen Ergebnissen durchläuft.