

SO BEHALTEN SIE IHRE INTERESSEN IM BLICK



Neutraler Experte: WSH-Geschäftsführer Overwien

Das Düsseldorfer Unternehmen WSH berät wohlhabende Familien bei der Vermögensstrukturplanung. Es empfiehlt selbst keine Pro-

dukte, sondern unterstützt Anleger bei der Auswahl und Beurteilung geeigneter Vermögensverwalter. Für WERTPAPIER stellte Marc Overwien beliebte Tricks der Verwalter zusammen und erklärt, wie Anleger Fallstricke am besten umgehen. Wichtig ist besonders die präzise Formulierung der Verträge. Nur so haben spätere Reklamationen Aussicht auf Erfolg.

Darauf sollten Sie achten

So sollten Sie reagieren

1. Bei der Kontaktaufnahme

Vorgezedepts: Manche Verwalter verfolgen in Musterportfolios riskante Strategien, um die Rendite zu steigern. Zudem werden Ergebnisse gelegentlich im Nachhinein aufpoliert.

Brutto für Netto: Performance-Zahlen vor Kosten und Steuern sind zwar optisch schöner, für Kunden aber irrelevant.

Schönwetter-Bilanzen: Um sich im besten Licht darzustellen, propagieren Verwalter gern Ergebnisse aus besonders erfolgreichen Zeiträumen. Beliebte ist auch die Auswahl von zweifelhaften Vergleichsmaßstäben, die besonders leicht zu schlagen waren.

Differenzieren: Fragen Sie gezielt nach der Bandbreite der Gewinne in den verschiedenen Risikoklassen, beispielsweise von Depots mit maximal 30-prozentigem Aktienanteil.

All-inclusive checken: Klären Sie, ob Verwaltungshonorar, Depotgebühren und Handelskosten von der Rendite abgezogen wurden.

Vorsicht vor Alleskönnern: Kein Verwalter ist überall Spitze. Die Stärken der Anbieter liegen meist auf dem Heimatmarkt. Verteilen Sie das Mandat auf mehrere Anbieter, um Stärken gezielt zu nutzen. Ist das Vermögen zu klein, decken Sie Schwachstellen mit Fonds ab.

2. Bei der Gestaltung des Beratervertrages

Vertrauen ist wichtig, Kontrolle ist besser. Besonders vorsichtige Anleger verlangen vom Verwalter, die Geldanlage starr an vorgegebenen Börsenindizes auszurichten.

Konfektionsware: Sparschwänge in der Branche führen immer zu standardisierten Depots. Selbst wer ein liquides Vermögen zwischen 500000 Euro und 2 Millionen Euro vorweist, bekommt meist kein maßgeschneidertes Konzept. Indiz für normierte Investments: vorgefertigte Anlageklassen, ein Anteil bankeigener Produkte von mehr als 30 Prozent, mehr als 120 Kunden pro Berater.

Gebührendschungel: Manche Anbieter setzen eine Gesamtkostenpauschale an, andere stellen Verwaltungsgebühr, Handels- und Depotkosten gesondert in Rechnung. Oft wird die Abrechnung unzureichend aufgeschlüsselt.

Erfolgsbeteiligung: Sie kann zu riskanten Strategien verleiten. Manche Anbieter verlangen bereits ab dem ersten Euro Gewinn.

Spielräume lassen: Um Chancen zu nutzen, brauchen Investoren Freiräume. Wer mit dem Strom schwimmt, kann keine überdurchschnittliche Performance erzielen.

Akzente setzen: Lassen Sie sich nicht in typisierte Risikogruppen wie konservativ oder dynamisch zwingen. Legen Sie Ihren persönlichen Anteil von Aktien, Renten und sonstigen Anlagen fest. Bestimmen Sie jeweils das Risiko. Wollen Sie wirklich in chinesische Aktien oder venezolanische Anleihen investieren? Fixieren Sie alle Vorgaben schriftlich – mündliche Absprachen zählen im Streitfall nicht.

Pauschale vorziehen: Mit einer Gesamtvergütung vermeiden Sie häufige Depotumschichtungen und überhöhte Depotkosten. Bei Investmentfonds sollte der Verwalter Ausgabeaufschlag und Verwaltungsgebühr erstatten.

Meßlatte setzen: Tantiemen erst ab einer Mindestrendite vereinbaren. Vorjahresverluste sollten zuvor aufgeholt worden sein.

3. Während der laufenden Betreuung

Mangelnde Aufmerksamkeit: Wer nicht nachfragt, hat das Nachsehen. Vor allem größere Vermögensverwalter können nicht allen Depots die gleiche Aufmerksamkeit schenken.

Am Ball bleiben: Berater schenken Kunden mehr Aufmerksamkeit, wenn sie kontinuierlich und gezielt nachfragen. Fordern Sie also Ihren Vermögensberater.