

# €uro spezial

WERTVOLLE INFORMATIONEN FÜR EINEN OPTIMALEN ANLAGE-ERFOLG



**UNABHÄNGIGE VERMÖGENSVERWALTER**

## BRILLANTE BETREUUNG

**PORTRÄT** Ihres Vermögensverwalters auf Seite 15

DAB Bank ist die „beste Depotbank“ für Vermögensverwalter

## Vertrauen Sie der Nummer eins

Zum dritten Mal hat die Fachpublikation „Private Banker“ unabhängige Vermögensverwalter darüber befragt, wie zufrieden sie mit ihrer Depotbank sind. Insgesamt konnten die Finanzprofis 24 Banken nach Schulnoten bewerten.



**Robert Fuchsgruber,**  
Leiter Geschäftsbereich B2B:



„Auf diesen Lorbeeren werden wir uns natürlich nicht ausruhen: Wir wollen weiter investieren und uns weiter verbessern, um den Ansprüchen unserer Vermögensverwalter zu genügen, um sie immer wieder positiv zu überraschen und ihr Vertrauen zu behalten.“

### Was uns auszeichnet:

- Guter Service
- Professioneller Ansprechpartner
- Gute Konditionen
- Handel
- Schnelle Abwicklung

mitglied des VuV ++ Die DAB Bank ist Forummitglied des VuV ++ Die DAB Bank ist

[www.dab.com/b2b](http://www.dab.com/b2b)

**DAB bank**  
Direkt Anlage Bank

# Liebe Leser,



**Frank-B. Werner**  
Herausgeber

Alle zwei Jahre veröffentlicht das Treuhand- und Beratungsunternehmen Ernst & Young eine Studie zum Privatkundengeschäft. Der aktuellen „EY Global Consumer Banking Survey“ zufolge haben die Banken europaweit enorm an Glaubwürdigkeit verloren. Italien, welch Wunder, ist Spitzenreiter im Vertrauensverlust, Deutschland aber immerhin die Nummer 3. Obwohl die Bundesbürger noch vergleichsweise zufrieden sind, trauen beachtliche 40 Prozent der heimischen Bankkunden ihrem Geldinstitut weniger über den Weg als zwölf Monate zuvor. Nur noch 18 Prozent finden, dass Produkte und Dienstleistungen perfekt auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind, und noch weniger, dass ihr langfristiges finanzielles Wohlergehen gewahrt wird.

Das ist die Lücke, in die unabhängige Vermögensverwalter stoßen. Zunehmend suchen sich bereits junge Kunden mit gutem Verdienst eine individuelle Betreuung. Es hat sich herumgesprochen, dass die Experten-Dienste weniger kosten als viele annehmen. Gut Betuchte sind ihnen bereits einen Schritt voraus: Sie wollen ihr angesammeltes Vermögen in gute Hände gelegt und dessen Verwaltung unabhängig von Provisionen, Kickbacks und Gebührenschinderei organisiert wissen. Zumindest muss Klarheit herrschen, was sie die Vermögensverwaltung kostet.

In diesem Euro special stellen wir Ihnen die elementaren Unterschiede einer unabhängigen Expertise zur produkt- und weisungsgebundenen Beratung vor. Zudem präsentieren wir Ihnen einen qualifizierten unabhängigen Finanzportfolioverwalter in Ihrer Nähe, der sich dem anspruchsvollen Ehrenkodex des Verbands unabhängiger Vermögensverwalter unterworfen hat.

## INHALT Unabhängige Vermögensverwalter

<b>Hochkarätig</b> Interview mit dem VuV-Vorstandsvorsitzenden Andreas Grünewald .....	4
<b>Wertbeständig</b> Unabhängigkeit zahlt sich für den Kunden aus .....	6
<b>Zuverlässig</b> Was Finanzportfolioverwalter auszeichnet .....	8
<b>Kostengünstig</b> Per Fonds zum optimierten Portfolio .....	10
<b>Zukunftsträchtig</b> Wissenstransfer und Verbandsarbeit .....	12
<b>Porträt</b> Ihr unabhängiger Vermögensverwalter stellt sich vor .....	15



## IMPRESSUM

Verlags-Sonderveröffentlichung der  
Finanzen Verlag GmbH  
Bayerstr. 71-73, 80335 München  
Tel. 089/272 64-0, Fax: -333,  
E-Mail: redaktion@finanzenverlag.de  
V.i.S.d.P. Dr. Frank-B. Werner

**Gestaltung und redaktionelle Koordination**  
Immergrün Medien GmbH  
info@immergruen-medien.de  
**Art Direction** Marco Jakob  
**Foto/Bildbearbeitung** Julian Mezger  
**Lektorat** Carola Zierer

**Verlagsleitung** Daniela Glocker, Marion Lummer  
**Anzeigen** Belinda Lohse (verantwortlich)  
Tel. 089/272 64-124; Fax: -198  
**Kooperationspartner**  
VuV Verband unabhängiger Vermögensverwalter  
Deutschland e.V.

**Sales & Kooperationen**  
Andreas Willing (Ltg)  
Tel. 089/272 64-108; Fax: -198  
**Druck** Mayr Miesbach GmbH  
Am Windfeld 15, 83714 Miesbach  
Gedruckt am 2. November 2016

**Wichtiger Hinweis** Euro special enthält redaktionelle Beiträge, die gewissenhaft erstellt wurden. Trotz sorgfältiger Auswahl der Quellen kann für die Richtigkeit des Inhalts aber keine Haftung übernommen werden. Alle Aussagen und Performanceangaben dienen nur zur Unterrichtung und sind keine Finanzanalyse. Keinesfalls fordern sie zum Kauf oder Verkauf von Finanzinstrumenten auf. Die historische Wertentwicklung sowie alle Auszeichnungen dafür sind keine verlässlichen Indikatoren für die aktuelle oder künftige Performance und bieten keinerlei Garantien.



## „Eine Klasse für sich“

Wenige Finanzdienstleister müssen **so viel wissen und leisten** wie Finanzportfolioverwalter. Welche Rolle die Unabhängigkeit spielt, **erläutert VuV-Vorstand Andreas Grünewald**.

**€uro spezial** Herr Grünewald, warum legt Ihr Verband so viel Wert auf die Unabhängigkeit seiner Mitglieder?

**Andreas Grünewald** Weil die von der Aufsichtsbehörde verlangte hohe fachliche Expertise nur dann nutzbringend ist, wenn Dritte auf die Produktauswahl keinen Einfluss nehmen können. Unsere Mitglieder strukturieren ein Portfolio nach den individuellen Vorgaben des Kunden und ihrer eigenen Markteinschätzung, statt wie Bank-

berater an Weisungen und Zielvorgaben ihres Hauses gebunden zu sein.

**? Dafür verlangen Vermögensverwalter ein Honorar und Bankberater nicht?**

**Grünewald** Ja, aber eine solche Betreuung in einem Geldinstitut ist umsonst im doppelten Wortsinn. Man muss zwar nichts direkt dafür bezahlen, das übernimmt der Produkthanbieter mit Provisionen. Genau aus diesem Grund kann man von Bankberatung in vielen Fällen nicht problemlos profitieren.

**? Mit anderen Worten: Es gibt einen beachtlichen Interessenkonflikt?**

**Grünewald** Genau, denn das Geld fließt nur bei einem erfolgreichen Abschluss. Der Produktverkauf ist also im unmittelbaren Interesse von Berater und Bank. Ein Honorar, das der Kunde direkt bezahlt, vermeidet von vornherein solche Zielkonflikte.

**? Dennoch sind Provisionen der Standard?**

**Grünewald** Ja, leider. Wir sind mit etwa 450 unabhängigen Vermögens-

verwalten, darunter rund 250 Mitgliedern im VuV, gegenüber rund hunderttausend provisionsgetriebenen Finanzdienstleistern in der David-gegen-Goliath-Position. Trotzdem wollen wir unseren Anteil am Neugeschäft von heute drei auf zehn oder mehr Prozent steigern.

**? Wie wollen Sie das bewerkstelligen?**

**Grünewald** Durch Aufklärung: Es muss sich herumsprechen, dass keine andere Form der Finanzdienstleistung sich ähnlich kompromisslos am Interesse des Kunden orientiert wie Finanzportfolioverwaltung, wie die amtlich korrekte Berufsbezeichnung lautet.

**? Wie könnten die Unterschiede breiter bekannt gemacht werden?**

**Grünewald** Am liebsten wäre uns eine Imagekampagne der Bundesregierung und Aufsicht, welche die Vorteile des kundenorientierten Honorarmodells ebenso breit anpreist wie heute die Vorzüge der Elektromobilität.

lung ist mit dem Produktkauf in der Regel abgeschlossen.

**? Aber ist eine unabhängige Vermögensverwaltung nicht sehr teuer?**

**Grünewald** Teuer nicht, aber an eine gewisse Vermögensgröße gebunden. Dahinter versteckt sich aber keine Arroganz, sondern simple Mathematik: Die Gebühren müssen eine gewisse Betreuungszeit decken. Kunden vertrauen uns ja ihr Vermögen an, damit wir uns kompetent darum kümmern.

**? Können Sie dazu Zahlen nennen?**

**Grünewald** Nehmen wir der Einfachheit halber einen Honorarsatz von 1,2 Prozent auf das verwaltete Vermögen, also pro Monat 0,1 Prozent. Dann sind das selbst bei einer halben Million Depotwert nur 500 Euro im Monat, also zwischen drei und sechs Stunden Betreuungszeit, je nachdem welche Expertise ein Portfoliokonzept fordert. Selbst kleinere Unternehmen werden für ihren Steuerberater mehr

und die Funktion einer Visitenkarte, die unser Berufsleben begleitet.

**? Was ist das Wichtigste?**

**Grünewald** Dass sich diese drei Elemente verstärken: In den meisten Fällen ist der Vermögensverwalter selbst nennenswert investiert, denn warum sollte er einer fremden Expertise mehr trauen als seiner. Das Management bleibt also konstant, statt wie in großen Häusern zu wechseln. Die Ergebnisse sind dessen Visitenkarte: Jeder Interessent prüft das Leistungsprofil seines potenziellen Verwalters zuerst anhand von dessen Hausfonds ab.

**? Also sind Fonds keine unabhängige Vermögensverwaltung zweiter Wahl?**

**Grünewald** Im Gegenteil, der unabhängige Vermögensverwalter wird alles daran setzen, seinen Fonds optimal zu managen, in dem er sein Investmentkonzept nur verpackt hat.

**? Aber wie verträgt sich ein eigenes Produktangebot mit der Unabhängigkeit?**

Die deutsche Redeweise „Über Geld redet man nicht“ ist Unfug. Man muss im Gegenteil klar über Geld reden und sich über seine Erfahrungen austauschen.

**Andreas Grünewald**, Vorstandsvorsitzender des Verbands unabhängiger Vermögensverwalter

**? Kennen wenigstens Ihre neuen Mandanten die Vorzüge etwas genauer?**

**Grünewald** Ja und nein. Verbandsweit kommen über 90 Prozent der neuen Mandate über Empfehlungen zustande, folglich gibt es dort eine Vorstellung von den Vorteilen. Die breite Masse dagegen packt Anlagevermittler, Anlageberater, Vermögensverwalter, Abschlussvermittler, Finanzanlegeberater und Honorar-Anlegeberater in eine Schublade.

**? Wie lässt sich die Positionierung Ihrer Mitglieder auf einen Nenner bringen?**

**Grünewald** Honorar und Unabhängigkeit sorgen für Interessengleichheit mit dem Kunden, und dazu kommt noch Langfristigkeit. Der Vermögensverwalter bleibt ein zuverlässiger Ansprechpartner, die Anlagevermitt-

ler Honorar einplanen müssen.

**? Heißt das, dass unterhalb dieser Schwelle nichts mehr geht?**

**Grünewald** Nein, es bedeutet nur, dass niedrigere Volumen anders betreut werden müssen. Bei 50 000 Euro Depotwert reichen 50 Euro Betreuungsgehalt pro Monat nicht weit. Für solche Losgrößen eignen sich vermögensverwaltende Fonds oft besser. Mehr als die Hälfte unserer Mitglieder bietet über selbst betreute Fonds ihren Investmentstil an, häufig mit drei Strategieausrichtungen: konservativ, ausgewogen und offensiv.

**? Was unterscheidet diese Produkte von eher „normalen“ Investmentfonds?**

**Grünewald** Auf die Gefahr mich zu wiederholen: die Interessengleichheit mit dem Anleger, die Langfristigkeit

**Grünewald** Problemlos, denn die Fonds enthalten im Regelfall die identischen Positionen, die ein Haus für die individuelle Vermögensverwaltung einsetzt. Außerdem erhält der Vermögensverwalter für die Auswahl der jeweiligen Positionen in beiden Fällen keine Provision.

**? Ist es nicht lukrativer, einen Fonds zu managen als ein Kundenportfolio?**

**Grünewald** Nein, denn die Vergütung unterscheidet sich nicht vom Honorar für „normale“ Vermögensverwaltung. In beiden Fällen sind unsere Mitglieder keine guten Bankkunden. Sie investieren langfristig und schichten nur um, wenn sie nach Kosten eine bessere Situation in den Depots erreichen. Sie handeln also auch hier im Einklang mit dem Kundeninteresse. rpl

# Die Wert-Schätzung

Das **Vertrauen in die Bankberatung schwindet**. Die einen geben ihr Kapital nicht aus der Hand, die anderen suchen sich **einen vertrauenswürdigen Vermögensverwalter**.

**W**er einen teuren Ring kauft, schaut in der Regel nicht zuerst auf den Kaufpreis, viel wichtiger ist der Adressat. Denn dass Juwelen und deren feinfühligte Behandlung Geld kosten, wird als selbstverständlich vorausgesetzt. Hauptsache, das Schmuckstück bringt die Augen des Trägers zum Glänzen. In der Vermögensverwaltung spielt das Honorar ebenfalls nur eine wichtige Nebenrolle: Der Mandant beauftragt einen Vermögensverwalter seines Vertrauens, sich um sein Geld zu kümmern.

Dass der Investmentspezialist dabei sein Eigeninteresse in den Hintergrund stellt, resultiert daraus, dass er im Gegenzug sehr fair und ausreichend hoch

honoriert wird. Die meisten Vermögenden haben nämlich vor allem ein Problem mit ihrem Geld: Sie finden keine Zeit, sich selbst darum zu kümmern, weil sie in Beruf und Freizeit Besseres

„Alle Mitglieder verpflichten sich, bei Empfehlungen und Anlageentscheidungen frei von Weisungen Dritter die Interessen ihrer Kunden bestmöglich zu vertreten.“

**Andreas Grünewald**

Vorstandsvorsitzender des Verbands der unabhängigen Vermögensverwalter

zu tun haben - oder weil sie für andere Angelegenheiten eindeutig mehr Expertise mitbringen.

Das bringt sie gleich zweifach in ein Dilemma: Sie wollen auf der einen Seite die Kontrolle über ihr Kapital nicht ganz verlieren, sich auf der anderen Seite aber keinesfalls laufend um den beauftragten Vermögensverwalter kümmern müssen. Sonst könnten sie sich gleich selbst mit der Kapitalanlage befassen, denn wer den Zustand eines Portfolios qualifiziert beurteilen will, muss sich im Bereich der Investitionen sehr gut auskennen.

Und nur wenige haben so viel Vermögen, dass sie dessen Verwaltung



hierarchisch strukturiert in einem Family Office verwalten lassen, in dem es einen Hauptverantwortlichen gibt, den man direkt an der Nase packen kann. Doch auch hier bleibt das grundsätzliche Problem: Das Gehalt für seine Dienste muss so hoch ausfallen, dass dessen Verlust ein größeres Risiko beinhalten würde als „Zwischengewinne“ durch Gaben der Produktanbieter.

**Der Hintergrund** für dieses Risiko ist die gewachsene Vergütungsstruktur im Vertrieb von Anlageprodukten. So war es in der Fondsbranche über Jahrzehnte gang und gäbe, dass der Anbieter den Vermittler oder Berater bezahlt. Die Abschlussprovision, auch Ausgabeaufschlag oder Agio genannt, ging direkt an den Intermediär. Zusätzlich flossen diesem laufend Bestandsprovisionen aus den im Produkt enthaltenen Verwaltungs- und Managementkosten zu. Dass heute der Ausgabeaufschlag vielfach rabattiert wird, stellt den Anleger nicht zwangsläufig besser, vielfach haben sich nur die Proportionen der Erlösquellen verschoben.

Nach Untersuchungen der Deutschen Bank fürchtet daher die Hälfte der Kunden, dass die ihnen vorgeschlagenen Produkte auch dem Vermittler günstige Konditionen bieten. Im schlimmsten Fall führt das Gefälle in den zufließenden Provisionen, nicht alle Anlageprodukte sind für den Vermittler gleich attraktiv, zur Falschberatung. Eine Beratung kann dann auf ungeeignete Produkte hinauslaufen, zu überflüssigen Umschichtungen im Depot führen und zu einer suboptimalen Diversifizierung im Depot.

**Eine gute Hilfestellung**, um solche Interessenkonflikte von vornherein zu verhindern, sind Organisationen, die wie der Verband der unabhängigen Vermögensverwalter VuV eine Auswahl vorgeben, die bereits hohen Qualitätskriterien genügt. So muss jedes der rund 250 Mitgliedsunternehmen eine Bafin-Zulassung als Finanzportfolio-

verwalter mitbringen, an die hohe Anforderungen geknüpft sind. Zusätzlich sind alle Finanzdienstleister an einen Ehrenkodex gebunden. Grobe Verstöße kann ein internes Ehrengericht auch mit Verbandsausschluss ahnden.

Ein wesentliches Element dieser Selbstverpflichtung ist die Unabhängigkeit. Sie sichert ab, dass Finanzdienstleistungen frei von Vertriebsvorgaben und Weisungen Dritter erbracht werden und das Interesse des Mandanten absolute Priorität hat. Wo Interessenkonflikte unvermeidbar sind, wird mit diesen verantwortungsvoll und transparent umgegangen. Mit anderen Worten, wird der Kunde sofort und unmissverständlich darüber informiert.

**Direkte Kundennähe** unterscheidet die unabhängigen Vermögensverwalter deutlich vom klassischen Bankenvertrieb, in dem Vertriebsvorgaben und interne Weisungen den Handlungsspielraum des Beraters einengen können. Insidern zufolge gibt es in manchen Geldhäusern sogar prozentuale Vorgaben, wie viel ein entsprechend ansehnliches Vermögen für die Bank jährlich durch Transaktionen an Provisionen und Rückflüssen einzuspielen hat. Nur Berater, die diese Ziele erreichen, haben Anspruch auf einen Bonus.

Gemessen an solchen Zwei- bis Dreiprozentern sind die Kosten für eine unabhängige Vermögensverwaltung geradezu bescheiden. Die Unternehmensberatung Simon + Kucher & Partners berichtet in ihrer UVV-Studie 2015, dass die unabhängigen Vermögensverwalter in Deutschland zwischen 55 und 100 Basispunkte auf den Depotwert verlangen. Zusammen mit einer möglicherweise ausgehandelten Erfolgsbeteiligung fallen maximal 1,5 Prozent an Kosten an. Damit erfüllen die im VuV organisierten Finanzexperten zwei weitere Selbstverpflichtungen des Ehrenkodex locker: langfristige Kundenbeziehung anzustreben sowie angemessene und transparente Honorare zu bieten. afw



**Oliver Riedel** ist Vorstandsmitglied der Baader Bank, einem der 25 Mitglieder des Forums VuV, das mit Schulungen und Fachseminaren den Verband unterstützt.

## Depotbank-Qualitäten

**? Bisher kannten Vermögensverwalter die Baader Bank eher als Broker für die DACH-Region, aber nicht als Depotbank. Was hat sich geändert?**

**Oliver Riedel** Seit Jahresbeginn gehört das Geschäft mit unabhängigen Vermögensverwaltern zu unseren strategischen Geschäftsfeldern. Im Brokerage arbeiten wir bereits seit vielen Jahren erfolgreich und zuverlässig mit einer großen Anzahl von Vermögensverwaltern zusammen, die über uns Aktien, Renten, Derivate und ETFs für ihre Fonds handeln.

**? Was spricht außer Ihrer Expertise für die Baader Bank als Depotbank für unabhängige Verwalter?**

**Riedel** Wir sind wie sie unabhängig und mittelständig geprägt. Unsere Bank mit rund 450 Mitarbeitern ist zudem ebenfalls langfristig orientiert und durch den starken Rückhalt der Familie Baader grundsolide. Andererseits können wir aber auch sehr flexibel und effizient agieren.

**? Was darf man darunter verstehen?**

**Riedel** Beispielsweise die umfassenden Fintech-Lösungen, die wir auch für klassische Vermögensverwalter verfügbar machen. Deren digitale Nachfolger wie etwa Scalable nutzen die Baader Bank oft bereits als exklusive Depotbank, etwa um ETF-Portfolios zu erstellen und zu managen. Der Grund: Mandanten können bei uns voll-elektronisch ein Konto eröffnen und sich legitimieren. Diese Abläufe sind sehr effizient und voll automatisiert und berücksichtigen alle gesetzlichen Vorgaben.

**? Sie sehen also moderne IT als Wettbewerbsvorteil?**

**Riedel** Ja, eine leistungsfähige IT ist für uns eine selbstverständliche Basis für das Wachstum in jedem Bereich der Vermögensverwalter. Auch die klassische Klientel profitiert davon enorm.

**? Bleibt als Handicap, dass der Wechsel zu einer neuen Depotbank einen gewissen Aufwand darstellt ...?**

**Riedel** ... der sich durch unsere außergewöhnliche Servicequalität aber rentieren wird. Als kleine Anerkennung erhält jeder Neukunde eines Vermögensverwalters, der bis Ende März 2017 ein Depot im Wert von 250 000 Euro oder mehr bei uns eröffnet, ein symbolisches Gramm Gold über Ophirum Gold ETPs direkt auf sein Baader Bank-Depot eingebucht.

# Feinschliff fürs Depot

Die **Königsklasse der Vermögensverwalter** ist erstklassig ausgebildet und klaren Regeln unterworfen. Das unterscheidet **Finanzportfolioverwalter** von normalen Anlageexperten.

**B**eim Brillantschliff kommt es auf die Perfektion an. Die optimale Lichtbrechung wird erreicht, wenn nicht weniger als 57 feinpolierte Flächen in genau festgelegten Winkeln zueinander stehen. In der Vermögensverwaltung hingegen geht es nicht um den schönen Schein, sondern darum, die verschiedenen Vermögenspositionen in einem Kundendepot brillant zu kombinieren. Daher müssen beispielsweise unabhängige Vermögensverwalter ebenfalls über langjährige Expertise und handwerkliches Können verfügen. Ohne diese kann keiner Mitglied im Verband der unabhängigen Vermögensverwalter VuV werden.

Der Hintergrund: Ein Aufnahmekriterium ist die Zulassung zur Finanzportfolioverwaltung, wie das Tätigkeitsfeld amtsdeutsch korrekt lautet. So bezeichnet die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht Bafin die Verwaltung einzelner Vermögen für Dritte, bei wel-

cher der Vermögensverwalter mit eigenem Entscheidungsspielraum in Finanzinstrumente investieren kann. In die Alltagssprache übersetzt, sind das Finanzexperten, die erst mit ihren Kunden deren Vermögenssituation, die Risikotoleranz sowie generelle Anlagevorstellungen erforschen und dann nach gemeinsam erarbeiteten Anlagegrundsätzen das Kapital nutzbringend einsetzen.

**Grundkapital Vertrauen** Der beauftragte Vermögensverwalter erhält eine Dispo-

Unabhängige Vermögensverwaltung als besonders empfehlenswerte Finanzdienstleistung für private und institutionelle Anleger muss bekannter werden.

**Peter W. Kolberg,**  
Vorstand des Verbands der unabhängigen Vermögensverwalter

sitionsvollmacht für das Depot des Kunden, die in einem wichtigen Punkt eingeschränkt ist: Er darf innerhalb des Portfolios Finanzinstrumente wie Aktien, Renten, Fonds, Zertifikate, ETFs oder Sachwerte kaufen und verkaufen, kann aber kein Geld auf ein anderes Konto überweisen oder anderweitig abzweigen. Zudem muss er sich bei all seinen Dispositionen strikt an die vorher vereinbarten Rahmenbedingungen halten.

In solchen Anlagegrundsätzen wird üblicherweise geregelt, welche Arten von Wertpapiere er kaufen darf, welche Quote eine bestimmte Assetklasse maximal erreichen soll oder, ob und welche temporären Wertverluste noch zulässig sein sollen. Mit anderen Worten überlässt der vermögende Kunde das Management seines Kapitals dem Vermögensverwalter seines Vertrauens. Dieser muss ihm Rechenschaft über die Transaktionen ablegen, ihn aber nicht vor jeder Aktion um Erlaubnis bitten.



## Brillante Ergebnisse

Wie bei wertvollen Juwelen dürfen auch in der Finanzportfolioverwaltung nur erfahrene Experten Hand anlegen.

Entsprechend streng sind die aufsichtsrechtlichen Anforderungen, die innerhalb des Verbands VuV ein Ehrenkodex für verantwortungsvolle Tätigkeit noch ergänzt. Im laufenden Betrieb wacht die Finanzdienstleistungsaufsicht Bafin nach dem Kreditwesengesetz über alle Aktivitäten. Vor Betriebsstart muss die Bafin alle Unterlagen gutheißen.

**Die Eignungsprüfung:** Wer Finanzportfolioverwalter werden will, muss mindestens drei Jahre oder länger in leitender Funktion in der Anlageberatung oder Vermögensverwaltung einer etablierten Institution gearbeitet haben. Er muss außerdem persönlich zuverlässig und seine Firma finanziell solide aufgestellt sein.

Auch im laufenden Betrieb muss ein zugelassener Finanzportfolioverwalter Außergewöhnliches leisten. Die Bafin verlangt von ihm, dass er sein Unternehmen so organisiert, dass es seine Mandanten zuverlässig und längerfristig betreuen und dabei alle Regularien erfüllen kann. Das ist keine kleine Herausforderung: Wie der VuV aus seinem Mitgliederkreis berichtet, setzt sich der tägliche Arbeitstag aus 35 bis 40 Prozent Kundenkontakt und 20 Prozent zur Bewältigung von regulatorischen Aufgaben zusammen. Die verbleibende Zeit wird für ein gewissenhaftes Portfoliomanagement genutzt.

**Der bürokratische Teil** des Tagesablaufs wird künftig eher zu- als abnehmen. Dafür sorgt die Umsetzung der MiFid-II-Richtlinie, zu der ein erster Referententwurf vorliegt. Bleibt es dabei, würde das aufwendige Beratungsprotokoll durch eine Geeignetheitsprüfung ersetzt, dafür aber neuer Erklärungsbedarf geschaffen.

Während es also künftig genügen könnte, zu dokumentieren, welche Beratung erfolgte und wie sie auf die Präferenzen, Anlageziele und sonstigen Merkmale des Kunden abgestimmt wurde, muss zwingend erklärt werden,

ob die Beratung gegen Honorar oder über Provisionen erfolgt ist.

„Das bringt ‚normale‘ Anbieter in die missliche Lage, dem Kunden gegenüber darlegen zu müssen, warum sie keine Honorar-Anlageberater sind“, erläutert Christian Waigel. Der auf Regulierungsthemen spezialisierte Rechtsanwalt sieht darin den politischen Willen, Honorar-Beratung als Premiumsegment zu etablieren.

Für die Finanzportfolioverwalter als Elite soll ab 2018 ohnehin eine Honorarpflicht gelten. Wie der VuV-Vorstand Peter W. Kolberg sagt, sind seine Mitglieder aber gut vorbereitet. Er schätzt, dass der Honoraranteil bereits weit mehr als drei Viertel der Umsätze ausmacht. Über die Management- oder Advisorvergütung werden die eigenen vermögensverwaltenden Fonds honoriert, die für die Mandate aufgelegt wurden aber auch für externe Interessenten zugänglich sind (siehe S. 10).

**Der Ehrenkodex**, dem sich alle VuV-Mitglieder unterworfen haben, sollte alle Befürchtungen zerstreuen, dass falsche Produkte ins Portfolio wandern könnten. Er verpflichtet unter anderem dazu, bei Empfehlungen und Anlageentscheidungen die Interessen der Kunden zu vertreten und mit unumgänglichen Interessenkonflikten verantwortungsvoll umzugehen. Dem besonderen Vertrauen geschuldet, das unabhängige Vermögensverwalter bei ihren Mandanten genießen, müssen sie diese potenziellen Konfliktstoffe sofort und gut verständlich offenlegen.

Anderswo sind die Anforderungen an die Qualifikation und Transparenz bei Weitem nicht so streng. So ist die Abgrenzung zur Mehrheit der Vermögens- und Finanzberater zwar eindeutig, aber weitgehend unbekannt. Dafür sorgen die unklaren Begriffe, denn keine der im Alltag gebräuchlichen Berufsbezeichnungen ist rechtlich geschützt, nicht einmal die Bezeichnung Honorarberater. bsw 

## Dienstleistung pur

„Wir kennen den Markt und wir können den Markt“ – mit diesem Selbstvertrauen entwickelt die Baader Bank ihre Marktpräsenz bei den unabhängigen Vermögensverwaltern weiter. „In fünf Jahren wollen wir im Depotgeschäft für diese Experten unter den Top 3 sein“, sagte Oliver Riedel, zuständiger Vorstand der Baader Bank, unlängst auf einem Treffen mit 150 interessierten Vermögensverwaltern (siehe Interview S. 7).

Für viele Vermögensexperten hat die Baader Bank bereits einen guten Namen, unter anderem aufgrund der dort gefundenen Orderausführungsqualität in allen Assetklassen oder der Breite der handelbaren Fonds. Auch die Qualität der Unternehmensanalysen und gefragte Fachveranstaltungen wie die Baader Investment Conference tragen zu dieser sehr positiven Reputation bei.

Wie Riedel erläutert, war die strategische Intensivierung des Depotgeschäfts mit Vermögensverwaltern und Family Offices ein logischer Schritt der Weiterentwicklung für eine börsennotierte Vollbank, die Mitglied in der Einlagensicherung ist. Konto- und Depot-Services für Vermögensverwalter ergänzten das Brokerage- und Research-Angebot ideal.

Ein enormer Wettbewerbsvorteil sind die globalen Handelsmöglichkeiten hinterlegt mit über 30 Jahren Know-how, den nur die wenigsten Depotbanken bieten können. Zudem agiert die Baader Bank so unternehmerisch wie die Vermögensverwalter. „Wir sind kein Großkonzern mit langen Entscheidungsprozessen, sondern ein Institut mit flachen Hierarchien“, betont Riedel. „Wir treffen schnelle Entscheidungen auf Basis unternehmerischen Denkens, geführt von einem Bankmanagement, das sich klar zum Kernkundensegment Vermögensverwalterdienstleistungen bekennt.“

Neben einem hochmodernen Kundenportal für Vermögensverwalter mit vielen neuen Lösungen bietet die Baader Bank noch einen Vorteil: Sie hat kein Retailgeschäft und tritt nicht als Wettbewerber, sondern 1:1 als Partner der Vermögensverwalter auf. Riedel: „Wir komplettieren deren Angebot um Bankservices, die sie schwerlich alleine leisten können.“

# Gewissenhafte Arbeit

**Vermögensverwaltende Fonds** führen ohne finanzielle Hürden zum perfekten Portfolio. **Die Manager sind oftmals selbst direkt engagiert**, die Kosten entsprechend moderat.



**Fein poliert**  
bei edlen Ringen passt der Juwelier den Glanz der Materialien an, in vermögensverwaltenden Fonds der Manager das Zusammenspiel im Depot.

**E**s müssen nicht Juwelen von Tiffany oder Cartier sein. Oft verdient ein handwerklich ebenso perfektes Schmuckstück mehr Beachtung, wenn der Goldschmied individuell die Vorlieben eines Normalbürgers berücksichtigt hat. Im Bereich der Portfolio-Gestaltung entspricht das den Hausfonds der unabhängigen Vermögensverwalter. „Sie werden immer stärker eingesetzt, weil sich regulatorisch damit effizienter arbeiten lässt“, sagt Vorstand Martin Wiegelmann vom Verband der unabhängigen Vermögensverwalter VuV.

Praktisch auf Knopfdruck lassen sich damit in vielen Kundenportfolios notwendige Umschichtungen vornehmen, die in einem individuellen Beratungsmandat einzeln zu besprechen wären. In einem Vermögensverwaltungsmandat, das auf Einzeltiteln basiert, würde sich die Anpassung aufgrund der Mindest-

transaktionskosten der Depotbanken bisweilen nicht rechnen. „Über einen vermögensverwaltenden Fonds jedoch werden kleine Depots ähnlich gut gestellt wie ein großes zu managendes Vermögen“, erläutert Wiegelmann.

Ohne den Fondsmantel stünde eine Vielzahl von kleinen Depots neben den großen Mandaten. In dieser Situation würde sich bei Anlageberatungskunden die Frage stellen, in welcher Reihenfolge man die Aufträge abarbeiten soll, für die jeweils Beratungsgespräche stattfinden müssen. Nach Dauer der Zusammenarbeit? Nach Volumengröße? Nach Sympathie? Keine dieser Organisationsstrukturen wird alle zufriedenstellen und keine entspricht dem hohen Anspruch des Verwalters auf gewissenhafte und unparteiische Betreuung.

Trotzdem lässt sich die Beratungskapazität nicht beliebig vergrößern,

wenn etwas Unvorhersehbares eintritt. Damit würde bei zeitsensitivem Handlungsbedarf - etwa nach Skandalen einen Kurstitel schnell abzustoßen - ein Teil der Kundschaft erst später und damit möglicherweise zu einem schlechteren Kurs bedient. Das Gleiche betrifft Mandanten, die beruflich zu beschäftigt sind, um sofort auf die Änderungsvorschläge ihres Beraters einzugehen.

**Die Vorteile** einer einheitlichen, gut manageden Fondslösung liegen darin, dass sie in nur einem Beratungsgespräch empfohlen werden kann, während die Anlageberatung zu einer Vielzahl von Einzeltiteln sehr zeitintensiv und mit hohem bürokratischen Aufwand verbunden ist. Dafür sorgen Regulierung und die damit verbundenen Formalismen.

Bei einem Depot mit 30 Dividendentiteln etwa lässt sich ein ratsuchender

Kunde nur dann rechtssicher bedienen, wenn ihm sein Betreuer zu jedem Wert das aktuelle Produktinformationsblatt aushändigt. Zudem muss er ihm zu jedem Titel darlegen, was für ein Halten, Nachkaufen oder Abstoßen sprechen könnte und alle Empfehlungen dokumentieren.

**Im Fondsmantel** kann der unabhängige Vermögensverwalter seine Arbeitskraft sinnvoller einsetzen - und ohne Verzug flexibel auf Veränderungen im Kapitalmarkt reagieren. Getroffene Kauf- und Verkaufsentscheidungen sind zeitgleich und mit geringerem Dokumentationsaufwand für alle Kunden umsetzbar. Durch niedrige Einstiegssummen, die oft unter 100 Euro liegen und vielfach sogar sparplanfähig sind, profitieren auch Personen mit geringerem Vermögen von geschickter Portfoliostrukturierung, nach oben hin sind ohnehin keine Grenzen gesetzt.

FOTO: © BIGSTOCK®/ANASTASIA286

Ein weiterer Pluspunkt individueller vermögensverwaltender Fonds sind überschaubare Kosten für Verwaltung und Management. Wiegelmann zufolge sind zwar keine Schnäppchen üblich, da auch sie zahlreichen kostspieligen Regularien unterliegen. „Sie müssen aber keinen Vergleich mit den in Deutschland vertriebenen Produkten der großen Kapitalanlagestellen scheuen.“

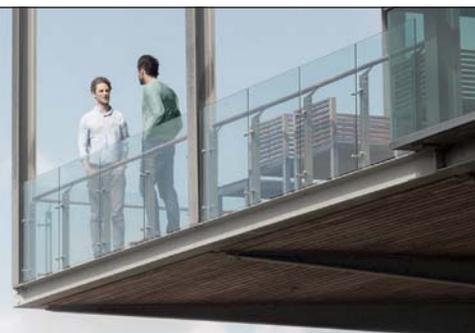
**Im Gegenteil**, weil die unabhängigen Vermögensverwalter diese Fonds im eigenen Mandantenkreis einsetzen und oft einen Großteil des eigenen Vermögens dort investiert haben, sind niedrige Gebührenbelastungen im eigenen Interesse. Nach wie vor ist Kundenvertrauen ein hohes Gut. Neben Unabhängigkeit bei Produktentscheidungen rangiert die persönliche Kundenbeziehung ganz vorn bei den Wettbewerbsvorteilen. Nach VuV-Zahlen

werden über 90 Prozent der Neukunden über Empfehlungen gewonnen. Der verantwortungsvolle Umgang mit Kosten im eigenen Fonds ist also ein Muss, dessen Performance die persönliche Visitenkarte.

Auch knappe Kosten sind ein Wettbewerbsvorteil. Ein gutes Beispiel bieten die Transaktionskosten: Diese Handelsgebühren für Depotumschichtungen sind in den TER genannten Gesamtkosten eines Fonds nicht enthalten. Wie die Studie „Motiv: Habgier? Transaktionskosten in Fonds“ des Petersmann-Instituts berichtet, wird daher hier besonders kräftig nachgearbeitet. Bei vielen namhaften Anbietern von vermögensverwaltenden Fonds gehöre die Depotbank zum Konzern und sei direkt an den anfallenden Gebühren interessiert. Der zusätzliche Performance-schwund liege oft zwischen 0,5 und 1,0 Prozent - und das Jahr für Jahr. <sup>rpl</sup> 

Anzeige

# Erfolge erzielen. Mit dem passgenauen Investmentfonds für Sie!



Offizieller  
Partner  
des VuV

**UNIVERSAL  
INVESTMENT**



Als zentrale Plattform für unabhängiges Asset Management finden Sie bei uns eine Vielzahl erfolgreicher unabhängiger Vermögensverwalter, die zu Ihren Anlagebedürfnissen passende Fondslösungen anbieten. Nutzen Sie den Fonds-Selektor auf unserer Website und finden Sie die richtigen Investmentfonds für Ihren Vermögensaufbau.

In Deutschland und Luxemburg: +49 69 71043-555 / [www.universal-investment.com](http://www.universal-investment.com)

Die auf [www.universal-investment.com](http://www.universal-investment.com) zur Verfügung gestellten Informationen sind nicht als Werbung, Verkaufsangebot oder Aufforderung zur Abgabe eines Kauf- oder Zeichnungsangebots für Anteile der auf dieser Website erwähnten Fonds zu verstehen. Alleinverbindliche Grundlage für die Zeichnung und die Ausgabe von Fondsanteilen sind die jeweils gültigen Verkaufsunterlagen (Wesentliche Anlegerinformationen, der jeweils gültige Verkaufsprospekt mit den Anlagebedingungen in Verbindung mit dem jeweils letzten Jahres- und/oder Halbjahresbericht des Fonds). Diese sind kostenlos bei der Kapitalverwaltungsgesellschaft Universal-Investment (Theodor-Heuss-Allee 70, 60486 Frankfurt, Tel. 069-71043-0) sowie im Internet unter [www.universal-investment.com](http://www.universal-investment.com) erhältlich.

# Lupenreine Kompetenz

Gute Vermögensverwalter erkennt man daran, dass sie **ihr Wissen weitergeben**. Daher sind viele von ihnen auch an Schulen aktiv. **Der VuV-Verband stützt ihnen dabei den Rücken.**



**G**ut gemachte Ringe halten ein Leben lang, gut gemachte Vermögensverwaltung auch. Doch beides erfordert eine gewissenhafte Vorarbeit. Beim einen ist es die Auswahl des lupenreinen Steines, beim anderen die Erforschung der Anlagepräferenzen, selbst wenn der Mandant sich darüber noch nicht ganz klar geworden ist. „Das Kunststück besteht darin, mit zurückhaltenden Fragen das individuelle Anlageziel anzusteuern ohne etwas vorwegzunehmen“, sagt Andreas Grünewald.

Wie der Vorstandschef des Verbands der unabhängigen Vermögensverwalter VuV sagt, „muss der Kunde die Gewissheit gewinnen, dass sich jemand aktiv und sorgfältig um seine Finanzen kümmert.“ Die abzuarbeitende

Litanei von Basisinformationen, welche die Regulierung verlangt, vermittelt dies schwerlich. Man muss in der Folge durch erkennbare und nachvollziehbare Kompetenz gegensteuern.

**Im Erstgespräch** geht es um die Rahmenbedingungen für ein potenzielles Mandat: Wie ist die aktuelle Vermögenslage und welche Erwartungen bringt der Kunde mit. Doch diese Besprechung findet selten auf gleicher Augenhöhe statt. „Selbst begüterte Kunden wissen oftmals über Finanzfragen zu wenig Bescheid“, berichtet Grünewald. Was die Kunden, speziell die Unternehmer unter ihnen, zu schätzen wissen, ist das nachvollziehbare Geschäftsmodell, die Bezahlung über ein ausgehandeltes Honorar und die Ver-

trauenswürdigkeit ihres Gegenübers. Ein persönliches Vertrauensverhältnis aufzubauen, ist eine der wichtigsten Dienstleistung jedes unabhängigen Vermögensverwalters. In der Praxis wäre zwar eine bessere Detailkenntnis der Klientel in Finanzfragen wünschenswert, aufgrund der regulatorischen Vorgaben muss man finanztechnisch aber ohnehin bei Adam und Eva anfangen.

**Die Portfoliospezialisten** würden die Zeit, in der sie die Grundlagen von Aktien, Anleihen und anderen Finanzinstrumenten erklären, lieber anders nutzen und beispielsweise die hauseigene Strategie noch deutlicher von anderen Ansätzen abgrenzen. „Der Formalismus ist hinderlich“, sagt Grünewald stellvertretend für die Branche.

Schließlich müsse ein BMW- oder Mercedes-Händler im Kundengespräch auch nicht über die Anordnung von Kupplung, Bremse und Gaspedal sprechen. Genauso wenig müsse er darüber aufklären, dass zu viel Tempo in der Kurve Fahrer und Fahrzeug überfordern könnte oder dass er die Vorzüge eines Porsche in einer vergleichbaren Preisklasse hier nicht näher eingehen könne.

Eine schnelle Änderung ist aber nicht in Sicht. „Momentan führt die Regulierung zu noch mehr Formalismus, noch mehr Bürokratie und noch mehr Kosten“, sagt der Verbandschef. Die Branche begrüße die Verbesserungen im Anlegerschutz, „doch durch ein zu viel an Regulierung wird die Dienstleistung im Sinne des Mandanten zunehmend schwieriger“, warnt er.

**Gute Finanzbildung** ist der beste Anlegerschutz, getreu dieser Devise bieten viele Verbandsmitglieder Fachseminare für Kunden und deren Freunde an, etliche sind auch an Schulen präsent. Dort machen sie zum Teil erschreckende Erfahrungen: „Selbst angehende Industriekaufleute können oft einfachste Fragen nicht beantworten“, sagt Grünewald. Sie wüssten nicht, was sie bei einem Prozent Zins nach einem Jahr auf dem Konto haben, oder ob sie beim gleichen Zins und zwei Prozent Inflation an Kaufkraft gewinnen oder verlieren würden, berichtet er. Insgesamt sei die ökonomische Bildung in Deutschland äußerst mangelhaft.

Grünewald und seine Mitstreiter wollen sich damit nicht abfinden. Sie halten dagegen, obwohl sie wissen, dass ihre Beiträge zur ökonomischen Bildung in den Schulen nur ein Tropfen auf den hei-

ßen Stein sein können. Von heute auf morgen wird sich die finanzielle Allgemeinbildung nicht verbessern. „Das ist ein Generationenthema“, sagt Grünewald.

**Das Motiv** Eigennutz scheidet also aus: Der VuV-Vorstandschef und seine engagierten Kollegen können sich vorerst nur wünschen, dass in ferner Zukunft ihre Nachfolger in der unabhängigen Vermögensverwaltung mit dem Bildungsstand auch ein finanzielles Mindestwissen verbinden können. „Das würde einen Teil der heute vorgeschriebenen Belehrung zu Beginn einer Kundenbeziehung überflüssig machen“, beschreibt Grünewald die Vision eines Staats, der Dienstleister im Interesse ihrer Kunden entlastet, statt ihnen stets neue formale Hürden in den Weg zu stellen.

Noch aber ist nicht gesichert, dass beide dasselbe verstehen, wenn am An-

fang eines Mandats von Anlageerfahrungen und Risikobereitschaft die Rede ist. Ähnliches gilt für die Informationen zum Investmentstil oder für die Aufklärung über Risiken der einzelnen Finanzinstrumente. Auch bei den Mindestanlagesummen für ein bestimmtes Dienstleistungsangebot und den Kosten für dabei eingesetzte Finanzinstrumente gibt es gelegentlich falsche Vorstellungen.

**Der Vertrag** über Umfang und Art der vereinbarten Vermögensverwaltung schafft hier nachlesbare Konkretisierung. In ihm ist festgelegt, wie die individuellen Bedürfnisse in ein optimal dazu passendes Portfolio umgesetzt werden, welches Honorar dafür zu zahlen ist und ob der unabhängige Vermögensverwalter sich bei besonders guter Performance auf eine faire kleine Erfolgsbe-

Anzeige

Goldman  
Sachs

Asset  
Management

## Die Unterstützung der VuV-Mitglieder ist unsere Priorität

**Goldman Sachs Asset Management (GSAM) ist einer der weltweit führenden Asset Manager, der mit mehr als 2.000 Experten an 32 Standorten institutionellen und privaten Investoren strategische Investmentlösungen in allen Anlageklassen, über Branchen und Regionen hinweg anbietet.**

2016 haben wir mit vielen Mitgliedern des Vereins Unabhängiger Vermögensverwalter zusammengearbeitet, um sie mit einer umfassenden Palette von integrierten Lösungen bei ihrer geschäftlichen Expansion zu unterstützen. Unsere von erfahrenen Strategen angebotenen Programme umfassen die Bereiche Marktstrategie, Portfoliostrategie und Geschäftspraktiken und können auf einzelne Unternehmen zugeschnitten werden.

### Erfahren Sie mehr über unser Angebot:

Goldman Sachs AG  
MesseTurm | Friedrich-Ebert-Anlage 49 | 60308 Frankfurt am Main  
Telefon: +49 69 7532-2122

Stand: 30. September 2016. GSAM nutzt die Ressourcen des Goldman Sachs Konzerns im Rahmen der rechtlichen, internen und regulatorischen Beschränkungen.  
© 2016 Goldman Sachs. Alle Rechte vorbehalten. 71062-OTU-396571

[GSAMFUNDS.com](http://GSAMFUNDS.com)



## Handelbares Gold

Im anhaltenden Niedrigzinsumfeld sollte jedes Anlageportfolio eine krisensichere Komponente besitzen, was in zunehmendem Maße auch von unabhängigen Vermögensverwaltern umgesetzt wird. Der Zugang zu Gold und anderen Edelmetallen, die sich als Krisenwährung bewährt haben, wird aber durch eine aufwendige Aufbewahrung und zusätzliche Versicherungskosten erschwert. Die frühere Hürde, dass der Besitz von Edelmetallen ein zinsfreies Investment darstellt, ist im aktuellen Markt als Hindernis entfallen.

Für alle, die ohne physische Lagerung in einem Bankschließfach oder im eigenen Zuhause auskommen wollen, bietet das Tochterunternehmen der Baader Bank Ophirum ETP eine schlüsselfertige Lösung. Sie macht unabhängigen Vermögensverwaltern durch die zugrundeliegende Form eines börsengehandelten Wertpapiers Edelmetallinvestments in den Kundendepots einfach und transparent abbildbar.

Exchange Traded Products (ETPs) sind so konstruiert, dass sie eine transparente Partizipation am jeweiligen Basiswert bei gleichzeitig hoher Sicherheit durch physische Hinterlegung sicherstellen. Die Produkte der Ophirum ETP bilden die Wertentwicklung der jeweiligen Edelmetalle Gold, Silber, Platin und Palladium 1:1 ab. Durch eine 100-prozentige Hinterlegung des Basiswertes ohne Einsatz von Terminkontrakten oder ähnlichem steht dem ETP immer der physische Wert gegenüber.

Die Hinterlegung erfolgt ausschließlich in Deutschland. Die Auslieferung des hinterlegten Goldes ist zudem in der Bundesrepublik kostenfrei. Ergänzend wird bei den Ophirum ETP-Produkten auf die marktüblichen Ausgabeaufschläge verzichtet. Es fallen auch keine Management-, Verwahr- und Versicherungskosten an.

### Greifbare Werte

ETPs sind eine Alternative zum Direkterwerb von Gold- oder Silberbarren. Anleger müssen vor dem Erwerb jedoch kritisch die Unterschiede in der Ausstattung der Produkte prüfen.



teiligung freuen darf. Früher mussten solche detaillierten Verträge von jedem einzelnen Anbieter selbst erstellt werden, was angesichts der Depotvolumen vielfach mit enormen Rechtsanwaltsgebühren belastet war. Heute setzt der Verband mit rechtssicheren Musterverträgen einen einheitlichen Standard und erspart Mitgliedern und deren Kunden durch Kompetenz- und Kostenbündelung unnötige Kosten.

**Die Entlastung** seiner Mitglieder von regulatorischem und bürokratischem Aufwand ist ohnehin ein wichtiges Anliegen des Verbands. „Zeitgemäße technische Lösungen an die Hand zu geben, ist ein neuer Bestandteil der Verbandsarbeit geworden“, bestätigt VuV-Marketing-Chef Frank Engel. Die Bausteine dazu sind Systeme zum Compliance Management (CMS) und zur Pflege der Kundenkontakte (CRM). Sie bringen selbst kleinere Vermögensverwalter up to date, die mit der Entwicklung einer eigenen Software überfordert wären. Damit können alle korrekt die organisatorischen und aufsichtsrechtlichen Vorgaben erfüllen.

Das im VuV-CMS enthaltene Organisationshandbuch ist frei von Ballast und speziell auf kleinere und mittel-

große Unternehmen zugeschnitten. In Zusammenarbeit mit dem IT-Dienstleister isLogic ist es auch als Webtool verfügbar, das die individuell eingegebenen Firmendaten erhält und trotzdem eine schnelle Aktualisierung durch den Verband erlaubt.

Das VuV-Customer-Relationship-Management-System professionalisiert die Abwicklung und Dokumentation der Kundenkontakte, vereinfacht durch hinterlegte Musterformulare. Es erleichtert auch Marketingaktivitäten und bildet standardisierte Prozesse ab. „Unser Angebot bringt den aktuellen Branchenstandard, den der Verband seit fast 20 Jahren bestimmt hat, weiterhin zukunftssicher in die Unternehmen“, erläutert Engel. Die neue Form der Unterstützung kommt gut an – schon kurz nach der Einführung galt das VuV-CRM einer Umfrage zufolge als Favorit unter den verfügbaren Tools.

Der Verband steht seinen Mitgliedern aber auch bei Übernahmen und Verkäufen zur Seite. Über eine Online-Plattform können sie anonym und kostenlos mit Interessenten in Kontakt treten und beispielsweise eine Regelung der Unternehmensnachfolge anstoßen. afw

**Value Experts Vermögensverwaltungs AG**  
 Mirko Albert (Vorsitzender des Vorstandes)  
 Landschaftstraße 2, **30159 Hannover**

Telefon +49 (0)511-473 909-0  
 Fax +49 (0)511-473 909-99  
 Mail **info@valexx.de**  
 Web **www.valexx.de**



Value Experts Vermögensverwaltungs AG

Als unabhängiger Vermögensverwalter berät die Value Experts Vermögensverwaltungs AG seit über 20 Jahren schwerpunktmäßig vermögende Privatkunden, Unternehmer und Stiftungen. Diese wählen zwischen Vermögensverwaltung, Vermögensberatung oder Family-Office-Dienstleistungen.

Die Erstellung vollumfänglicher Finanzpläne ist eine weitere Kernkompetenz der Value Experts Vermögensverwaltungs AG. Kunden der VALEXX AG profitieren dabei vom langfristig gewachsenen nationalen & internationalen Netzwerk sowie der Expertise erfahrener Wertpapierspezialisten und Portfoliomanagern.

Die Erhaltung & Mehrung des Vermögens steht im Vordergrund. Dazu haben sich die Berater einem klaren Wertesystem verpflichtet: Fairness, Kompetenz, Transparenz sowie Nachhaltigkeit stehen im Fokus allen Handelns.

Permanente Vermögensüberwachung und eine risikobewusste Anlagepolitik sichern den Kunden der Value Experts Vermögensverwaltungs AG nachhaltige Ergebnisse.



Anzeige



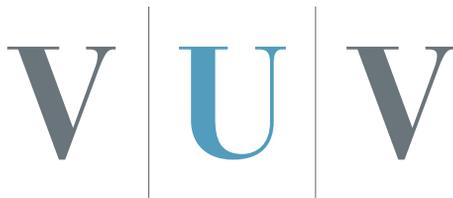
# Klare Worte - Starke Meinungen!

Das liberal-konservative Meinungsmagazin

Das **monatliche** Meinungsmagazin mit namhaften, unabhängigen Autoren. Lassen Sie sich nicht vorschreiben, was Sie denken sollen. Lesen Sie Tichys Einblick.

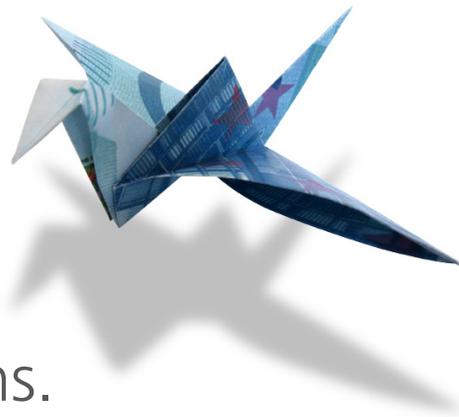
Probe-Abo bestellen unter [www.tichyseinblick.de/abo](http://www.tichyseinblick.de/abo) oder per Telefon: 040/8080 530 66





Verband unabhängiger Vermögensverwalter  
Deutschland e.V.

---



## Unabhängiger Rat für die Anlage Ihres Vermögens.

Nutzen Sie unser Netzwerk von über 200 unabhängigen Vermögensverwaltern bundesweit.

Finden Sie Ihren Vermögensverwalter vor Ort über eine **Vermögensverwalter-Suche** unter

[www.vuv.de/vermoegensverwaltung](http://www.vuv.de/vermoegensverwaltung)

Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland e.V.  
Stresemannallee 30 • 60596 Frankfurt am Main  
TEL 069 660550-10 • FAX 069 660550-19 • [contact@vuv.de](mailto:contact@vuv.de) • [www.vuv.de](http://www.vuv.de)