

Anzeige – für den Inhalt auf dieser Seite ist die DAB Bank verantwortlich.

## Vermögensanlage richtig angehen



DAB bank

VERMÖGENSVERWALTUNG UND ANLAGEBERATUNG

## Ein Steuermann für die raue See

Datum: 04.05.2016 09:00 Uhr

Autor: Ilias Stampoulis

Wenn ein Anleger sein Vermögen möglichst sicher und renditefest investieren möchte, steht er vor der entscheidenden Frage, was professionelle Hilfe betrifft: Vermögensverwaltung oder Anlageberatung? Was zu wem passt und wo die Vor- und Nachteile liegen.



(Foto: Imago)

Die Finanzwelt gleich einer großen, nahezu unüberschaubaren See. Wer als Privatanleger sein Vermögen mit der Aussicht auf Rendite durch diese gefahrenreichen Gewässer navigieren will, sieht sich dabei einer Vielzahl an Widrigkeiten gegenübergestellt. Nicht nur, dass der technologische Fortschritt mit seinen immer neuen Investitionsinstrumenten ein wahres Geflecht an Zusammenhängen geschaffen hat und damit für Unübersichtlichkeit

sorgt. Auch stellen die historisch niedrigen Zinsen althergebrachte Regeln gänzlich auf den Kopf. Da kann man als Einzelner schnell das rettende Ufer aus den Augen verlieren.



**Bernd Linke**

Geschäftsführer bei HOPPE Vermögensbetreuung

Und so spricht vieles dafür, dass Anleger sich professionelle Unterstützung holen auf der Suche nach einem langfristigen und erfolgreichen Engagement an den Märkten. Die grundsätzlichsste Frage, die sich dabei stellt: Sollte man eine Anlageberatung oder eine Vermögensverwaltung wählen? Drei Experten klären auf.

Zuallererst einmal gilt es zu klären, um was es sich dabei handelt. Bei der **Vermögensverwaltung** beauftragt der Kunde seinen Berater nach bestimmten Vorgaben und Anlagegrenzen sein Geldvermögen eigenständig zu verwalten. „Der Kunde ist der Kapitän, der Berater sein Steuermann“, veranschaulicht Robert Bauer die Rollenverteilung. Der Anlageexperte aus dem Hause Mademann & Kollegen meint damit, dass der Kunde den Kurs bestimmt, der Berater aber letztlich dessen Ausführung übernimmt. „Es handelt sich um eine dauerhafte, professionelle Betreuung des Mandantenvermögens“, ergänzt Bernd Linke von der Hoppe Vermögensbetreuung das über einen Vertrag geregelte Verhältnis. Der Mandant müsse keine Anlageentscheidungen mehr treffen, erhalte aber regelmäßig Auskunft über die Entwicklung seines Vermögens.

Dem gegenüber steht die **Anlageberatung** als einmaliges Geschäft. Dabei, so Linke, gibt der Anlageberater eine auf den persönlichen Bedarf des Anlegers ausgerichtete Empfehlung für den Kauf oder die Veräußerung eines Finanzinstrumentes. Die Entscheidung ob diese Empfehlung umgesetzt wird, trifft dann immer der Anleger selber.



**Gottfried Urban**

Vorstandsvorsitzender der Bayerische Vermögen AG

Die Anlageberatung, zum Beispiel bei der Hausbank, ist für viele Kunden die gängige Form auf die Hilfe eines Experten zu setzen. Doch eine solche muss nicht das Maß aller Dinge sein, vor allem wenn es sich um eine Beratung auf Provision handelt, was den Berater dazu führt, dem Anleger nicht unbedingt die für seine Ziele am besten geeigneten Instrumente zu veräußern. Hoppe-Experte Linke spricht dabei von einem Interessenkonflikt, den die

Vermögensverwaltung nicht kennt. Anders wiederum sieht es aus, wenn der Berater unabhängig ist von den Anlagewerkzeugen, die er seinen Kunden empfiehlt und etwa auf Honorarbasis vergütet wird. Inzwischen gibt es für Privatanleger auch die Möglichkeit, schon

mit einem kleineren Anlagevolumen in den Genuss einer Vermögensverwaltung zu kommen, die in den meisten Fällen dann aber standardisiert abläuft. So stellt sich die Frage, welche Form des Vermögensmanagements mehr Vorteile bietet.

Vorher aber möchte Gottfried Urban, Vorstandsvorsitzender bei der Bayerische Vermögen, die Gemeinsamkeiten festhalten. „In beiden Fällen ist zum Start ausführlich über die Anlageziele, finanziellen Verhältnisse, Erfahrungen und Kenntnisse zu sprechen“ betont der Vermögensverwalter die Finanzdienstleistung. Erst danach könne über die Art und Weise der Zusammenarbeit gesprochen werden. Die Vorteile der Anlageberatung lägen in der hohen Individualität. „Der Anleger trifft die Entscheidung nach einem ausführlichen Gespräch zum Finanzinstrument“ beschreibt Urban die hohe Beraterbindung und gute Kontrolle durch den Kunden. Der Nachteil: Oftmals sei es dem Anleger gar nicht möglich eine Entscheidung zu treffen, da er weder die Zeit noch das Knowhow habe, die Anlageidee zu prüfen.



**Robert Bauer**

Vermögensverwalter bei Mademann & Kollegen GmbH

Auch die beiden anderen Finanzmarktspezialisten bezeichnen die Faktoren Zeit und Fachkenntnis als maßgeblich. Robert Bauer sieht ein Problem der Anlageberatung im bürokratischen Aufwand. Durch gesetzliche Vorgaben käme es auf beiden Seiten zu einem erheblichen Mehraufwand. Die Bank verdiene das Geld dafür oft über den Umsatz oder die vermittelten Produkte.

Demgegenüber bietet die Vermögensverwaltung gleiche mehrere Vorteile. Neben der hohen Passgenauigkeit, dem Zuschnitt auf den Kunden, sieht Mademann-und-Kollegen-Experte Bauer einen Vorteil in der Flexibilität: „In der Regel kann der Vermögensverwalter schnell und ohne Rückfragen auf die Kapitalmärkte reagieren.“ Urban nennt das: „Kaufen, wenn die Kanonen donnern.“ Der Vermögensverwalter befreie den Kunden durch die Delegation von der Last, das Gefühl zu haben, ständig auf die Märkte schielen zu müssen. Dementsprechend sei die regelmäßige Kommunikation und ein sich bildendes Vertrauensverhältnis zwischen dem Kunden und dem Vermögensverwalter ein essentieller Bestandteil. In emotionalen Situationen behalte der der Vermögensverwalter aus seiner Erfahrung heraus den kühleren Kopf. Zudem gilt für die Vermögensverwaltung ein Provisionsverbot.

Für welche Form professioneller Hilfe man sich als Privatanleger entscheidet ist darüber hinaus aber auch eine Frage des eigenen Profils. „Je offensiver und dynamischer ein Kunde ist, also ein relativ hohes Renditeziel besitzt, desto eher passt die Anlageberatung“, stellt Gottfried Urban in der Tendenz fest. Bei einem defensiveren Charakter der Renditeziele sei zu einer Vermögensverwaltung zu raten. Wobei es dem Vermögensverwalter der Bayrischen Vermögen aber wichtig ist zu betonen, dass grundsätzlich alles in beiden Bereichen vertreten

und vertretbar ist. Auch in Bezug auf den Anlagehorizont sei eine solche Unterscheidung möglich: „Je länger, desto eher bietet sich eine Vermögensverwaltung an, je kürzer eher die Anlageberatung.“

Wer Spaß daran habe sich mit den Wertpapieranlagen näher zu beschäftigen und die Zeit dafür hat, der sollte in die Anlageberatung gehen, so Urban und veranschaulicht das Ganze mit einer Reparatur des eigenen Autos: „Entweder versucht man es selber zu richten, indem man sich einarbeitet oder man bringt es in die Werkstatt um es richten zu lassen und kontrolliert die Ergebnisse der Reparatur.“

#### DAS VERHÄLTNIS ZWISCHEN KUNDEN UND VERMÖGENSVERWALTER

---

##### ▼ Vertrauen

---

„Die persönliche Komponente ist eine der wichtigsten Komponenten bei dem Verhältnis zwischen Anleger und Vermögensverwalter. Vertrauen ist die Basis einer guten und langen Zusammenarbeit. Das baut sich aber erst mit der Zeit auf.“ (Gottfried Urban)

---

##### ▼ Verständnis

---

„Versuchen Sie zu Beginn der Kundenbeziehung ein Gefühl dafür zu bekommen wie der Vermögensverwalter denkt und handelt. Wenn man ähnlich handeln würde, dann ist eine gute Voraussetzung gefunden.“ (Gottfried Urban)

---

##### ▼ Zwischenmenschliches

---

„Das muss nicht nur im beruflichen sein. Fragen Sie ruhig nach, was ihr Vermögensverwalter sonst noch macht, zum Beispiel, was seine Hobbies sind.“ (Gottfried Urban)

---

##### ▼ Auftreten

---

„Der konservativere und bodenständigere Vermögensverwalter ist sicherlich zu bevorzugen.“ (Gottfried Urban)

---

##### ▼ Professionalität

---

„Die persönliche Komponente darf nicht alles sein. Ergebnisse und Vorgehensweise müssen passen und das persönliche Verhältnis darf nicht dazu genutzt werden, schlechte Ergebnisse zu verschleiern.“ (Gottfried Urban)

---

##### ▼ Absprachen

---

„Um mögliche auftretende Interessenskonflikte zu vermeiden, sollten im Vermögensverwaltungsvertrag klare Regelungen getroffen werden.“ (Bernd Linke)

---

Was den Charakter betrifft, so Robert Bauer, sollte der Kunde bei einer Vermögensverwaltung loslassen können. Dabei helfe der ständige Informationsaustausch zwischen Verwalter und Klienten. „Kunden, die weiterhin alle Entscheidungen mittragen wollen sind für die Vermögensverwaltung nicht geeignet“, rät Bauer nüchtern. Für Bernd Linke ist es zusätzlich ein hohes Sicherheitsbedürfnis, das Anleger zur Vermögensverwaltung bewegen dürfte: „Einem Kunden, dem die ständige Kontrolle seiner Wertpapiere durch

einen externen Berater und eine schnelle Reaktionsmöglichkeit auf Veränderungen am Kapitalmarkt wichtig sind, empfehlen wir die Vermögensverwaltung.“

So bieten beide Anlageformen ihre Vor- und Nachteile. Letztlich bleibt es zum großen Teil auch eine Sache des eigenen Profils. Was aber außer Frage steht: Mit einem erfahrenen Steuermann lässt es sich auf rauer See besser navigieren.

Quelle: <http://www.handelsblatt.com/adv/vermoegensverwaltung/vermoegensverwaltung-und-anlageberatung-ein-steuermann-fuer-die-raue-see/13488444.html>