

Erfolgsfaktor Transparenz.

Durchblick. Kapitalanleger wollen genau wissen, wie gut ihre Vermögensverwalter tatsächlich sind. Die wiederum möchten belegen können, dass sie das Vertrauen ihrer Kunden verdienen – gerade in Krisenzeiten. "Beide haben ein hohes Interesse an einem objektiven, neutralen und bankenunabhängigen Leistungsnachweis", sagt Alexander Etterer, Partner der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Rödl & Partner: "Wir liefern ihn."

Es sind die Schlüsselfragen, gerade am Anfang einer Geschäftsbeziehung zwischen Vermögensinhaber und Verwalter, wenn Vertrauen und Glaubwürdigkeit noch ein zartes Pflänzchen sind. "Ist Ihre Anlagestrategie in der Vergangenheit aufgegangen? Und wie haben Sie auf Krisen reagiert?"

"Sie glauben gar nicht, wie häufig in einem Beauty-Contest mit wunderbar anzusehenden Rendite-Grafiken gearbeitet wird. Aber ob die angegebenen Ergebnisse auch wirklich so erzielt wurden,

kann nicht geprüft werden", informiert Alexander Etterer, Leiter des Fachbereichs Wealth, Reporting & Controlling bei Rödl & Partner, "außerdem wird selten deutlich, wie der Verwalter konkret ein gutes Ergebnis erzielt hat – mit konservativen Strategien oder durch den Einsatz hoch riskanter Papiere."

Für den potenziellen Neukunden ist das unbefriedigend. "Er möchte Transparenz, um die Ergebnisse verstehen und vergleichen zu können", berichtet Etterer aus seiner täglichen Beratungspraxis. Wenn diese nicht gegeben ist, verteilen viele vermögende Anleger ihr Kapital häufig auf mehrere Adressen, um so das Risiko zu reduzieren, den Falschen gewählt zu haben. Das wiederum ist für den leistungsfähigen Verwalter ein Problem. Er kann die beste Lösung schon aus Gründen der Diversifikation und der Kosteneffizienz nur dann erarbeiten, wenn er einen angemessenen Anteil vom Gesamtvermögen bekommt. "Kundenorientierte Vermögensverwalter haben darum selbst ein hohes Interesse an einer

Beziehung zu ihren Kunden, die von Offenheit und Transparenz geprägt ist." Beiden Marktteilnehmern wäre mit einem Nachweis gedient, der - objektiv, glaubwürdig, verständlich und bankenunabhängig - Informationen über Vermögensverwaltungsstrategien in Verbindung mit unterschiedlichen Anlageprofilen ausweist. "Genau das machen wir seit 2015", sagt Etterer.

Als eine der führenden Wirtschaftsprüfungsgesellschaften in Deutschland beschäftigt sich Rödl & Partner seit mehr als 20 Jahren intensiv mit dem individuellen Reporting und Controlling von Vermögensverwaltungsstrategien. Anlegern erlaubt dies eine besser begründete Entscheidungsgrundlage. Vermögensverwalter bekommen die Möglichkeit, sich durch Transparenz vom Wettbewerb zu unterscheiden. Mittlerweile liefern rund zwei Dutzend Banken und Vermögensverwalter regelmäßig ihre Wertpapiertransaktionen aus verschiedenen echten und anonymisierten Referenzdepots an Etterer, die dieser mithilfe seines Wertpapierbuchhaltungssystems in Echtzeit erfasst. "Wir werten die Daten dann im Rahmen unseres Qualitätssicherungsverfahrens, Transparenznachweis' objektiv und neutral aus."

Diesen Transparenznachweis können Kunden sowohl beim Vermögensverwalter oder - nach Rücksprache mit diesem - auch direkt von Rödl & Partner beziehen. Er belegt nicht nur die erzielten Anlageergebnisse, sondern beinhaltet darüber hinaus wesentliche Informationen, die den Stil und den Charakter der eingereichten Vermögensverwaltungsstrategie verständlich machen. "Genauso wichtig wie das reine Ergebnis ist es für Investoren ja auch, wie dieses zustande gekommen ist. Und ob >

Lackmustest Corona — wie gut war Ihr Verwalter?

"Das Jahr 2020 war mit Sicherheit die anspruchsvollste Phase, die Bankiers und Vermögensverwalter in den letzten 50 Jahren meistern mussten", ist Alexander Etterer überzeugt: "Ende Februar 2020 lagen die Aktienkurse weltweit noch auf Rekordniveau. Im Frühiahr folgte dann ein brutaler Kurseinbruch, der vielen Indizes bis zu 50 Prozent kostete. Im Sommer gelang eine schnelle Erholung, und die Nachricht über wirksame Impfstoffe im November 2020 versetzte die Aktienmärkte dann in den Hausse-Modus, So etwas habe ich noch nie erlebt."

In diesem Jahr gab es unzählige Möglichkeiten. sich auszuzeichnen - oder falsch zu entscheiden. Wie haben die 18 Bankiers abgeschnitten, die am Transparenznachweis von Rödl & Partner teilnehmen?

"Wir haben die Musterdepots ausgewertet. In der Tabelle unten finden Interessenten für drei Strategiegruppen aussagefähige Kennzahlen. Das ist ein erster Anhaltspunkt für alle, die nun zur Jahresmitte mit ihren Bankpartnern über die Leistungen des vergangenen Jahres sprechen", erklärt Etterer. Wichtig sei es dabei allerdings, sich nicht nur auf die Rendite zu konzentrieren. "Die entscheidende Frage ist, wie diese Rendite zustande kam. Wer grundsätzlich vorsichtig agiert, wird vielleicht eine geringere Rendite erwirtschaf-



tet haben. Dann sollten aber auch die Kursschwankungen und der maximale Rückschlag – der sogenannte Drawdown – geringer gewesen sein. Auf der anderen Seite muss bei überdurchschnittlichen Renditen hinterfragt werden, welche Risiken dabei eingegangen wurden. Und ob das gute Resultat Ergebnis eines wiederholbaren, systematischen Prozesses war oder dem Bauchgefühl geschuldet – und damit wahrscheinlich pures Glück. Entscheidend ist, dass der Verwalter plausibel erklären kann, warum er in welchen Phasen wie positioniert war."

	Schlechtestes Ergebnis	Durchschnitt	Bestes Ergebnis
01. Die Ergebnisse 2020 von Portfolios mit einem Aktienanteil von maximal 70 Prozent			
Rendite	-5,0 %	-1,2 %	+9,5 %
Maximum Drawdown	-27,0 %	-18,0 %	-11,7 %
02. Die Ergebnisse 2020	O von Portfolios mit einem	Aktienanteil von m	aximal 50 Prozent
Rendite	-0,6 %	+1,8 %	+3,7 %
Maximum Drawdown	-24,1 %	-17,3 %	-12,9 %
03. Die Ergebnisse 2020 von Portfolios mit einem Aktienanteil von maximal 30 Prozent			
Rendite	+1,2 %	+3,8 %	+7,8 %
Maximum Drawdown	-12,1 %	-11,1 %	-8,5 %

sich daraus eine Kontinuität ableiten lässt. Da geht es auch um eine Art Wohlfühlfaktor. Der Anleger muss sich ja mit der Art und Weise, wie sein Kapital angelegt ist, identifizieren können vor allem aber will er es verstehen", erklärt Etterer. Interaktive "SmartCharts" verdeutlichen deshalb die spezifischen Stärken des jeweiligen Vermögensverwalters und erlauben einen "Blick in den Maschinenraum".

Außerdem machen Etterers Analysen die Leistungen verschiedener Häuser miteinander vergleichbar. Aus diesem Blickwinkel sind die Resultate im Krisenjahr 2020 besonders aufschlussreich. Selten gab es in kurzer Zeit so viele Möglichkeiten, etwas richtig - oder falsch – zu machen (lesen sie dazu die Analyse auf Seite 93). "Ein überdurchschnittliches Abschneiden in diesem

Der Beauty-Contest – besser mit Coach.

Nach einem Unternehmensverkauf oder einer Erbschaft sind viele Vermögensinhaber oft zum ersten Mal gezwungen, sich intensiv mit dem Thema Kapitalanlage zu beschäftigen. Bisher ging es bei ihren Bankbesuchen schwerpunktmäßig um Kreditgeschäfte und Standardbanking. Doch nun müssen sie in die oft komplexen Details der Vermögensverwaltung eintauchen. Und das in einer Zeit, da Liquidität zu halten, Geld in Form von Negativzinsen kostet und selbst diese vermeintlich risikolose Anlage nur in Höhe der Einlagensicherung – 100 000 Euro pro Bank – garantiert ist. "Die meisten fühlen sich in dieser Situation einfach mit der Wahl des Bankpartners überfordert. Es verunsichert sie, ihr Vermögen in fremde Hände zu geben", erklärt Alexander Etterer, Leiter der Fachabteilung Wealth, Reporting & Controlling bei Rödl & Partner.

Tatsächlich ist der Auswahlprozess – der sogenannte Beauty-Contest – nicht ohne Tücken. "Denn selbstverständlich stellen alle Finanzdienstleister in diesem Moment ihre Leistungen hübsch geschminkt und in perfekten Hochglanzprospekten dar. Vermögensinhaber wollen aber keine bunten Bilder. Sie wollen genau verstehen, wie ihr Vermögen gemehrt oder erhalten werden soll", sagt Etterer.

Deshalb sei eine systematische Ausschreibung - unter Umständen mit Unterstützung eines erfahrenen Coachs - so wichtig. Alexander Etterer macht dies nun schon seit mehr als 20 Jahren. "Was klein als Optimierungsprozess für die Vermögensverwaltersuche anfing, entwickelte sich rasch zu einem Instrument mit Tiefgang. Heute haben wir einen ausgeklügelten Prozess aufgesetzt, mit dessen Hilfe Vermögensinhaber sehr effizient geeignete Partner identifizieren können."

Im ersten Schritt dieses Beauty-Contests gehe es darum, die Angebotsanfrage konkret zu formulieren. "Dabei muss sich der Vermögensinhaber genau überlegen, was er wirklich will." Danach ist die Frage zu beantworten, wie viele Anbieter zur Ausschreibung eingeladen werden sollen. "Aus unserer Erfahrung sind acht bis zwölf Adressen ideal. Dabei hat sich ein Mix aus unabhängigen Verwaltern, Banken und Privatbanken, ergänzt um eine Sparkasse oder Genossenschaftsbank, bewährt."

Sind die Kandidaten festgelegt, werden sie aufgefordert, ein Angebot einzureichen, das auf die persönlichen Vorstellungen und Wünsche des Absenders zugeschnitten ist.

Danach beginnt die wirkliche Arbeit. Denn nun müssen die Vorschläge systematisch ausgewertet werden. "Sie glauben gar nicht, was ich dabei schon alles erlebt habe", erzählt der Experte, "Standardprodukte der Bank flossen schwerpunktmäßig in das Angebot ein, Gebührenquellen wurden doppelt und dreifach eingebaut, die Fragestellungen der Ausschreibung

wurde nur sporadisch, oberflächlich oder gar nicht beantwortet. Oder der Anlagevorschlag passte nicht zur angefragten Aufgabenstellung sowie den damit verbundenen Rendite-Risiko-Kennzahlen."

Um diese Fallstricke zu identifizieren, wird Etterer oft gebeten, diesen Teil des Prozesses als Coach zu begleiten – "denn nun kommt es auf viele Feinheiten an". Nach einer genauen Prüfung folgt das persönliche Gespräch mit den Teilnehmern in einer zweite Runde. "Dabei muss sich zeigen, ob die Chemie zwischen den Beteiligten stimmt. Als Coach möchte ich aber auch genau wissen, welche Überlegungen des Bankiers mit dem eingereichten Vorschlag verbunden sind. Welche Anlage- und Risikomanagementkonzepte hat er? Wie werden Kommunikation und Berichtswesen ablaufen?" Am Ende stehen dann die finalen Verhandlungen. "Entscheidend ist dabei, dass der Vermögensverwaltungsvertrag aus Sicht des Anlegers und nicht aus Sicht der Dienstleister optimiert wird", macht Alexander Etterer klar. Die Zusammenarbeit mit einem Beratungspartner lohne sich für Anleger ab einem auszuschreibenden Vermögen in Höhe von etwa fünf Millionen Euro auf jeden Fall. "Doch auch für Anleger mit geringerem Anlagevolumen", schließt Etterer, "sind Beratungsleistungen,

die sich auf zwei bis vier Beratungstage be-

schränken, von großem Mehrwert."

Jahr lässt vermuten, dass der Verwalter über Prozesse verfügt, mit denen er auch in der Zukunft gute Ergebnisse erwirtschaften sollte", ist Etterer sicher. Natürlich ist die Teilnahme an seiner Transparenzoffensive für die Vermögensverwalter nicht ohne Risiko. Schließlich werden so auch unterdurchschnittliche Leistungen offenbart. "Wer aber für sich reklamiert, erfolgreiche Prozesse und Strategien zu haben, darf diesen Vergleich eigentlich nicht scheuen. Allein die Teilnahme an unserem Transparenznachweis ist schon deshalb ein Qualitätsbeleg für das jeweilige Haus. Wir zeichnen darum jedes Jahr diejenigen, die sich der Aufgabe stellen, mit dem 'Transparenten Bullen' aus." Etterer verzichtet dabei bewusst darauf. den Fokus auf Rendite- oder Risikokennzahlen zu legen. Allein die Transparenz ist sein Selektionskriterium. "Sie macht es dem Investor schließlich möglich, die Arbeitsprozesse des Vermögensverwalters selbst zu analysieren. Der Transparente Bulle dient vielen Anlegern deshalb heute auch als wichtige Voraussetzung bei der Auswahl ihres Vermögensverwalters. Ganz ehrlich - wer sich dieser Herausforderung stellt, verdient es meiner Meinung nach auch, in die engere Wahl genommen zu werden." Konkret gibt Rödl & Partner beim

Konkret gibt Rödl & Partner beim Transparenznachweis Muster-Anforderungen vor, die typisch für Privatanleger und semiprofessionelle Anleger sind. Ihnen liegen klar definierte Anlagerichtlinien zugrunde. "Privatanlegern ist besonders wichtig, dass solide und praxistaugliche Anlageinstrumente eingesetzt werden. Es hilft ja nichts, wenn – wie in vielen medienwirksamen Depot-Contests – auf dem Papier mit hochkomplexen, illiquiden und erklärungsbedürfti-

gen Anlagekonstruktionen gearbeitet wird, die der Anleger in der Praxis dann ablehnt, weil er sie nicht versteht."

Semiprofessionelle Investoren, wie Stiftungen, Kommunen oder Verbände, bevorzugen hingegen Anlagerichtlinien, mit denen sie ihre rechtlichen Vorgaben erfüllt wissen. "Sie wollen ausschüttungsorientiert, jederzeit fungibel, nachhaltig und mit einem Schwerpunkt auf bonitätsstarke Firmen investieren."

Die Teilnehmer setzen die definierten Richtlinien im nächsten Schritt um und stellen anonymisierte Kundendepots aus ihrer Vermögensverwaltung oder hauseigene Musterdepotstrategien zur Verfügung. "Durch die klaren Vorgaben stellen wir sicher, dass dann nicht Äpfel mit Birnen verglichen werden." Grundsätzlich gilt zudem: Pro Anlageprofil darf immer nur eine Vermögensverwaltungsstrategie am Transparenznachweis teilnehmen. "Wir verhindern so, dass mehrere Depots für eine bestimmte Strategie eingereicht werden, um sich dann im Kundengespräch immer auf das mit dem besten Ergebnis zu beziehen. In der Branche kommt das sehr gut an", informiert Alexander Etterer: "Die Verwalter sind froh, endlich einen glaubwürdigen Nachweis ihrer Leistungen zu haben, und die Kunden können nun auf Augenhöhe mit ihrem Bankier diskutieren."

Sonderveröffentlichung: Rödl & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft Im Zollhafen 18; 50678 Köln Alexander Etterer, Partner, Leiter Wealth, Reporting & Controlling T.: +49 221 949 90 96 00 alexander.etterer@roedl.com



TRANSPARENZ IN DER VERMÖGENSVERWALTUNG

Rödl & Partner finanzenverlag

Ausgezeichnet.

Diese 18 Banken und Vermögensverwalter haben sich der Herausforderung gestellt und im Jahr 2020 am Transparenznachweis teilgenommen (in alphabetischer Reihenfolge:

Avana Invest
Bank Gutmann
Bankhaus Herzogpark

Capital Bank – GRAWE Gruppe

Deutsche Bank

Donner & Reuschel

DZ Privatbank

Frankfurter Bankgesellschaft

Glogger & Partner Vermögensverwaltung

Hamburger Sparkasse

Hauck & Aufhäuser Privatbankiers

Merck Finck Privatbankiers

Novethos Family Office

Quirin Privatbank

Sparkasse Düren

steinbeis & häcker vermögensverwaltung

UniCredit Bank

Volksbank Kraichgau eG Family Office

Quelle: Rödl & Partner