

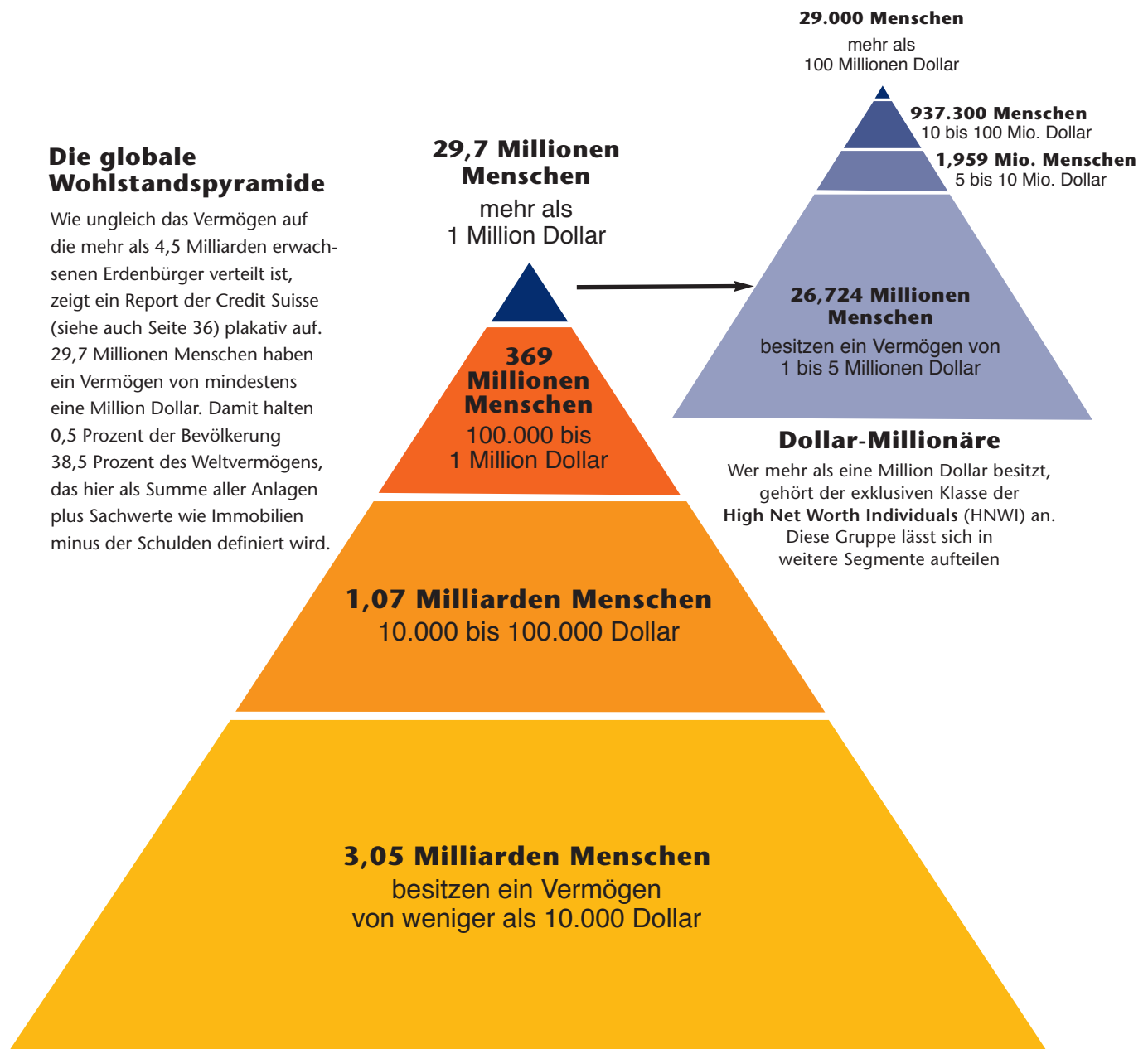
Vermögensverwaltung

Beratung in Krisenzeiten

Was raten Geldspezialisten ihren Kunden, und wie begegnen sie den aktuellen Herausforderungen des Marktes? Top-Berater aus allen Teilen Deutschlands antworten

Die globale Wohlstandspyramide

Wie ungleich das Vermögen auf die mehr als 4,5 Milliarden erwachsenen Erdenbürger verteilt ist, zeigt ein Report der Credit Suisse (siehe auch Seite 36) plakativ auf. 29,7 Millionen Menschen haben ein Vermögen von mindestens eine Million Dollar. Damit halten 0,5 Prozent der Bevölkerung 38,5 Prozent des Weltvermögens, das hier als Summe aller Anlagen plus Sachwerte wie Immobilien minus der Schulden definiert wird.



→ **Die Schuldenkrise** schwelt, und die Politik eilt von einem Rettungspaket zum nächsten, der Glaube an den Euro bröckelt. In immer kürzeren Abständen schwanken die Märkte in bislang kaum gekanntem Ausmaß.

Anleger brauchen starke Nerven – und noch bessere Berater. „Wie und mit welchen Anlageklassen ich den tatsächlichen Wert meines Geldes sichern kann, ist die häufigste Frage, die wir derzeit hören, dabei steht der Kapitalerhalt ganz klar vor Renditeüberlegungen“, sagt Gregor Müller, Leiter Portfoliomanagement bei Novethos Financial Partner.

Novethos ist einer von 205 der V-Bank angeschlossenen Vermögensverwaltern, allesamt mit einer Bafin-Zulassung nach Paragraf 32 Kreditwesengesetz (KWG). Sieben von ihnen analysieren exklusiv für DAS INVESTMENT die aktuelle Lage und geben Auskunft über ihre Produktempfehlungen.

Die meisten sind langjährig am Markt, kommen aus verschiedenen Regionen der Republik und haben unterschiedliche Beratungskonzepte (siehe Unternehmenskästen auf den nächsten Seiten).

Die Zeitrechnung nach Lehman

In den vergangenen drei Jahren – seit der Lehman-Krise – hat sich vieles verändert: „Die Kunden haben einen wesentlich höheren Informationsbedarf. Es reicht längst nicht mehr aus, eine einzelne Portfoliobetrachtung anzubieten. Eine intensive Bedarfsanalyse und Themen wie Finanz- und Erbschaftsplanung werden wichtiger“, weiß Stephan Albrech, Albrech & Cie.

Vermögensverwalter in Deutschland

717 Unternehmen verfügen laut Bafin über eine Lizenz nach Paragraf 32 Kreditwesengesetz (KWG) als Finanzdienstleistungsinstitut. Davon besitzen 521 die Erlaubnis für die Finanzportfolioverwaltung, weitere 177 betreiben allein die Anlage- und Abschlussvermittlung sowie die Anlageberatung¹⁾. Sie sind meist unabhängig, hervorragend ausgebildet und gelten als Crème de la Crème der Finanzberatung. Häufig werden sie erst ab einer gewissen Anlagesumme beziehungsweise liquidem Vermögen tätig. Im Verband unabhängiger Vermögensverwalter (siehe Interview Seite 76) sind 220 Finanzportfolioverwalter zusammengeschlossen.

1) 19 Sonderfälle

Doch nicht nur die Kunden, auch die Experten haben ihre Perspektive gewechselt: „Man kann sich definitiv nicht mehr auf Vergangenheitswerte hinsichtlich der Korrelation verschiedener Anlageklassen verlassen“, sagt Wolfgang Köbler, KSW Vermögensverwaltung.

Zudem sei die Bedeutung der Liquidität stark gestiegen. Da viele Vermögenswerte nicht liquidierbar waren, hatte die Verkaufswelle auch vermeintlich schwankungsarme Anlageformen wie offene Immobilienfonds erfasst und nahezu lahmgelegt.

„Wir legen im Portfolio-Management seit 2009 noch mehr Wert auf hochliquide Anlagen und sind auch bereit, in Krisenzeiten hohe Cash-Bestände zu halten“, so Köbler weiter. Absicherungsinstrumente seien an der Tagesordnung.

Die Kapital-Experten betrachten Anleihen und Zertifikate generell mit Vorsicht und meiden sie teilweise ganz, was die Kunden mitunter sogar verlangen. „Viele Anleger haben gelernt, dass es sinnvoll ist, ausschließlich in Finanzprodukte zu investieren, die sowohl Kunde als auch Berater wirklich voll um- →



KSW Vermögensverwaltung

„Mit Kompetenz und Bodenständigkeit“

Wolfgang Köbler ist Vorstand der 1997 gegründeten KSW Vermögensverwaltung, die seit 2004 als AG firmiert. Kernkompetenz der Nürnberger ist die klassische individuelle Vermögensverwaltung für Privatkunden, daneben werden seit 2004 auch institutionelle Mandate betreut. Als Family Office bietet KSW umfassende Betreuung im Rahmen der Honorarberatung an.

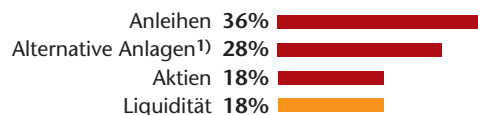
Höhe des verwalteten Vermögens (Assets under Management): 330 Millionen Euro (inklusive der von KSW gemanagten Investmentfonds); Zielgruppe: ab liquidem Vermögen von 500.000 Euro

Zahl der Mitarbeiter/Berater: Acht Private Banker mit Portfoliomanagement-Qualifikation, zwei Assistenten

Beratungsphilosophie: Statt Massengeschäft Konzentration auf die Betreuung ausgesuchter Mandate, konservative Ausrichtung. Handeln nach „Best Advice“-Prinzip, Erstellung eines Finanzplanes vor Übernahme eines Mandats.

Internet: www.ksw-vermoegen.de

Asset Allocation



1) Edelmetalle, Vola-Produkte, Absicherungselemente

fänglich verstehen“, betont Wilhelm Rickmann, Vorstand der Value Experts Vermögensverwaltung (Valexx).

Volatilere Zeiten

Die Experten sind sich überdies einig, dass die Volatilität überdurchschnittlich hoch bleiben wird, was vielerorts zu taktischerem Handeln führt. „Auch kleinere Gewinne werden schneller realisiert, da wir davon ausgehen, dass es stärkere Verwerfungen geben wird“, sagt Detlef Hauptstein, Vorstand der WSW Portfoliomanagement.

Zu welchen Produkten raten die Vermögensverwalter demnach in diesen volatilen Zeiten? Schutz vor Inflation steht überall auf der Wunschliste der Kunden ganz oben.

„Entweder traditionelle festverzinsliche Papiere, die mit Garantien durch Banken unterlegt werden oder die üblichen inflationsgeschützten Anlagen wie Rohstoffe, Immobilien und Aktien“, zählt Valexx-Vorstand Peter Sommer auf. Er hat weiterhin vermögensverwaltende Fonds wie die Klassiker Ethna-Aktiv E (WKN: 764 960) sowie Carmignac Patri-

moine (A0D PW0) und den M&W Privat (A0L EXD) im Depot.

Alternative Investmentstrategien, also Anlagen, die weder dem Risikoprofil einer Anleihe noch dem einer Aktie entsprechen, eignen sich insbesondere zur weiteren Risikostreuung und der Verringerung der Volatilität, weiß Novethos-Experte Müller und gibt Beispiele: „Der Varengold Alternative Alpha I (A1C 5D5) vereint Managed-Account-Strukturen internationaler Manager mit unterschiedlichen Ziel- und Zeithorizonten an den Aktien-, Anleihen- und Rohstoffmärk- →



Novethos Financial Partners

„Wertschöpfung durch Wertschätzung“

Andreas Meißner (links) ist Geschäftsführer, **Gregor Müller** Leiter Portfoliomanagement der Novethos Financial Partners, die seit 13 Jahren eine Lizenz als Finanzdienstleistungsinstitut besitzt. Novethos mit Sitz in München begreift sich als Moderator und Anwalt der gesamten finanziellen Belange der Mandanten.

Höhe des verwalteten Vermögens (Assets under Management): rund 300 Millionen Euro; keine spezifische Zielgruppe im Fokus

Zahl der Mitarbeiter/Berater: 20 Mitarbeiter, davon zwölf Berater im Einsatz

Beratungsphilosophie: Vermögen mehren, Werte schaffen; Leistungspalette von Family-Office-Dienstleistungen über Finanzplanung und Finanzcontrolling bis zur Finanzierungsberatung und dem Vorsorgemanagement. Best-in-Class-Ansatz in der Regel über eigenes Know-how, in Einzelfällen über spezialisierte externe Anbieter.

Internet: www.novethos.de

Asset Allocation

Alternative Strategien	47%	<div style="width: 47%;"></div>
Physische Edelmetalle	17%	<div style="width: 17%;"></div>
Renten	15%	<div style="width: 15%;"></div>
Aktien	11%	<div style="width: 11%;"></div>
Goldminenaktien	10%	<div style="width: 10%;"></div>



Performance IMC Vermögensverwaltung

„Individuell und innovativ“

Andreas Müller (links) und **Michael Stegmüller** leiten die IMC Vermögensverwaltung in Mannheim. Die KWG-Lizenz besteht bereits seit 1997. Mit dem eigenen Saphir Fonds ermöglicht die Gesellschaft seit Juli 2011 privaten und institutionellen Investoren den Zugang zur Vermögensverwaltung mit einem täglich handelbaren Dachfonds.

Höhe des verwalteten Vermögens (Assets under Management): über 200 Millionen Euro rein in der Vermögensverwaltung (ohne Family Office und Fondsberatung)

Zahl der Mitarbeiter/Berater: 17 Mitarbeiter, 6 Berater

Beratungsphilosophie: Der Managementansatz wird dominiert von Diversifikation und Risikomanagement – Risiken beherrschen und minimieren. Diversifikation durch unabhängige Auswahl aus verschiedenen Assetklassen. Innerhalb der Assetklassen erfolgt die Auswahl mit unterschiedlichen Stilen und Ansätzen.

Internet: www.performance-imc.de

Asset Allocation

Anleihen	50%	<div style="width: 50%;"></div>
Aktien	35%	<div style="width: 35%;"></div>
Alternative Investments	10%	<div style="width: 10%;"></div>
Rohstoffe	5%	<div style="width: 5%;"></div>

ten.“ Als attraktiv stuft Müller auch den Julius Bär Absolute Return Europe Equity Fund (A1C 6L3) ein, der mit einem marktneutralen Investmentansatz über derivative Long-Short-Strategien absolute Erträge zu erwirtschaften sucht.

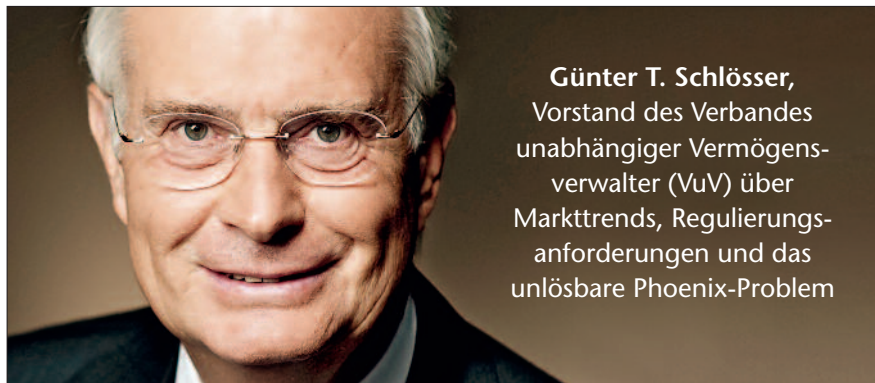
Anleger erwarten fungible Werte

Auch die Fungibilität wird wichtiger. „Wir erkennen einen Trend zu vermögensverwaltenden Strategiefonds, die auch täglich handelbar sind“, betont IMC-Chef Stegmüller. Konkret empfiehlt er den Arbor Invest (AOM RUW) sowie den im eigenen Hause gemanagten, im Juli aufgelegten Saphir Dachfonds (HAF X5P). Stark im Kommen seien zudem alternative Strategien im Ucits-III-Format.

„Hier sind wir vom RWC Funds Europe Absolute Alpha (A1C 1QB) überzeugt.“ Allen Empfehlungen gemein ist: Die Anleger erwarten, dass die Anlage täglich liquidierbar ist.

Das trifft auch auf an sich weniger liquide Anlagen zu. Einen deutlichen Sachwertansatz vertritt etwa die Hamburger Sozietät für Vermögensverwaltung von Heiko-T. Taudien. Dazu zählen insbesondere KG-Fonds, die in alternative Investments, Flugzeug- und Containerleasing sowie internationale Bestandsimmobilien investieren.

„Wir lösen den Wunsch nach fungiblen Anlagen über Andienungsrechte und interne Zweitmarktverkäufe“, sagt Taudien. Vereinfacht gesagt: Falls der



Günter T. Schlösser,
Vorstand des Verbandes
unabhängiger Vermögens-
verwalter (VuV) über
Markttrends, Regulierungs-
anforderungen und das
unlösbare Phoenix-Problem

Der Schwachpunkt liegt häufig im Vertrieb

DAS INVESTMENT: Wie ist die Stimmung unter Ihren Mitgliedern?

Günter T. Schlösser: Sie war schon mal besser. Die makroökonomischen Rahmendaten sorgen nicht nur beim Anleger für Besorgnis, sondern auch bei Vermögensverwaltern. Dazu kommt: MA-Comp, Geldwäsche, Beratungsprotokolle, Beipackzettel – seit der Lehman-Krise wird heftig reguliert. Wir begrüßen Vorgaben, die dem Kundenschutz dienen, haben aber auch den Eindruck, dass viel Aktionismus der Politiker dabei ist.

Was kritisieren Sie?

Schlösser: Wir werden mit den kopf- und kapitalstärkeren Banken in einen Topf geworfen und müssen gleichen Anforderungen genügen, etwa bei der

Einstellung eines qualifizierten Compliance-Beauftragten. Dadurch entstehen Kosten und höherer Personalaufwand, was wir für nicht gerechtfertigt halten.

Mit welchen Folgen?

Schlösser: Manche Vermögensverwalter bieten die Anlageberatung nur mehr eingeschränkt oder gar nicht mehr an und konzentrieren sich auf die Vermögensverwaltung. Der Aufwand und die Verantwortung stehen in keinem Verhältnis zu den Erträgen. So geht Vielfalt im Markt verloren.

Welche Entwicklung haben Vermögensverwalter hinter sich?

Schlösser: Es hat ein Lernprozess stattgefunden, die von Vermögensverwal-

Obwohl sich Vermögensverwalter einig sind, dass deutsche Aktien unterbewertet sind, erwarten sie derzeit mehrheitlich keine steigenden Kurse.

Vermögensverwalter halten deutsche Aktien für ...

unterbewertet 79%

fair bewertet 21%

überbewertet 0%

Die Kurse am deutschen Aktienmarkt werden ...

steigen 22%

stagnieren 50%

sinken 28%

Quelle: DAB Bank, 34 Vermögensverwalter im Oktober 2011 befragt

Klient seine Beteiligung veräußern möchte, übernimmt der Vermögensverwalter die Abwicklung und auch mal selbst das Investment auf Basis einer Kapitalgarantie.

Und die in Verruf geratenen Anleihen? Lassen sich nicht pauschal verdammen, findet KSW-Chef Köbler. Im Portfolio der KSW Vermögensverwaltung liegen unter anderem Wandelanleihen, Nach- →

tern aufgelegten Produkte sind vielfältiger und innovativer geworden. Das sind nicht nur vermögensverwaltende Fonds, heute werden auch von kleineren Häusern Währungs- oder Themenfonds aufgelegt und mit speziellen innovativen Investmentansätzen versehen. Dank der meist überdurchschnittlichen Performance schauen nun auch institutionelle Anleger verstärkt auf uns.

Ein Manko besteht im Vertrieb.

Schlösser: Richtig. Größere Häuser wie DJE nutzen zwar eigene Vertriebswege, aber viele kleinere Vermögensverwalter verfügen über keine nachhaltige Vertriebskompetenz. Wir müssen eine Brücke zum Makler und zu freien Vertrieben schlagen. Daher waren wir als VuV erstmals auf der DKM vertreten, unter anderem mit Vorträgen unserer Mitglieder. Auch bei der „Pools and Finance“ im April 2012 sind wir dabei.

Wie wird sich der Markt für Vermögensverwalter verändern?

Schlösser: Unabhängige Vermögensverwaltung hat einen ausbaufähigen Marktanteil von rund 5 Prozent in

Deutschland. Das Potenzial für Wachstum, insbesondere in der Abgrenzung zum Private Banking, ist vorhanden. Noch steigt die Zahl der Neugründungen aber nur langsam an. Das liegt an den erwähnten rigiden Regulierungsvorschriften ebenso wie an dem nach wie vor ungelösten Phoenix-Problem.

Wie ist der aktuelle Stand in dieser Angelegenheit?

Schlösser: Der BGH hat jüngst entschieden, dass die 2005 durch die Pleite der Phoenix Kapitaldienst betroffenen Anleger entschädigt werden müssen. Doch die zuständige Entschädigungseinrichtung der Wertpapierdienstleistungsunternehmen war für Schäden in dreistelliger Millionenhöhe nicht ausgestattet und musste daher hohe Kredite aufnehmen. Sie versucht nun, dies über Sonderbeiträge und erhöhte reguläre Jahresbeiträge umzulegen. Gegen dieses Vorhaben kämpfen wir an und haben Musterverfahren gestartet. Es geht darum zu belegen, dass das komplette EdW-Konstrukt unsinnig ist und ein alternatives Modell entwickelt werden muss.

Das Gespräch führte Oliver Lepold

Fakten zum VuV

Der Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland (www.vuv.de) versteht sich als Interessenvertretung bankenunabhängiger Finanzportfolioverwalter. Der 1997 gegründete Verband hat 220 Mitglieder. Der Ehrenkodex sieht unter anderem vor, Vergünstigungen aus der Kundenverbindung offenzulegen und keinen persönlichen Nutzen aus der Orderlage zu ziehen.

ranganleihen ausgesuchter Industrie-konzerne und inflationsindexierte Anleihen von Schwellenländern. „Seit Mitte des Jahres investieren wir zudem vermehrt in einen Bank-Short-ETF der Deutschen Bank (DBX 1AH). Liquidität bildet Köbler über Tagesgelder oder kurz laufende deutsche Staatsanleihen ab – ein übliches Vorgehen in der Branche.

Auch Aktien als Sachwerte sind in der Krise gefragt. „Derzeit ist der deutsche Aktienmarkt mit einem erwarteten 2012er-KGV von unter 8 im historischen Vergleich sehr günstig bewertet. Die künfti-

gen Unternehmensgewinne vor dem Hintergrund der nachlassenden Wirtschaftsdynamik werden allerdings geringer ausfallen“, relativiert Stephan Albrech. An eine kurzfristige Erholung der Aktienmärkte glauben indes die wenigsten Vermögensverwalter (siehe Grafik Seite 77).

Chancen am Aktienmarkt

Bei diesem Börsenausblick dominieren zwar vorerst noch die Pessimisten, die Investmentbereitschaft insgesamt steigt aber. Spielten laut einer Investoren-Um-

frage von JP Morgan im Juli lediglich 30,3 Prozent der Anleger mit dem Gedanken, neu zu investieren, kletterte dieser Wert im Oktober auf über 35 Prozent. „Kühle Rechner nutzen diese Marktphase, um sich langfristig zu positionieren“, erläutert Jean Servais von JP Morgan. Noch dominieren aber Tagesgelder als Wunschinvestments (siehe Grafik Seite 81).

Dass die Goldnotierung nicht nur den Weg nach oben nimmt, haben Anleger im September erfahren – von 1.900 auf 1.600 Dollar je Feinunze fiel der Goldpreis innerhalb kurzer Zeit und hat →



Value Experts (Valexx)

„Unabhängig, diskret und individuell“

Wilhelm Rickmann (links) und **Peter Sommer** bilden den Vorstand der Value Experts Vermögensverwaltung, die seit 1998 eine Lizenz als Finanzdienstleistungsinstitut für Anlagevermittlung, Anlageberatung und Finanzportfolioverwaltung besitzt. Ihren Ursprung hat die in Beckum und Münster beheimatete Valexx in der Betreuung regionaler Kunden, die bis 2006 als „Volksbank Vermögensverwaltungs GmbH“ betreut wurden.

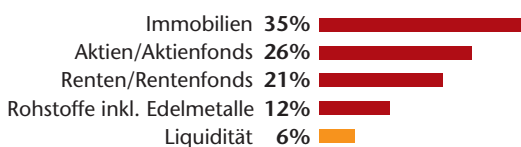
Höhe des verwalteten Vermögens (Assets under Management): 235 Millionen Euro; Zielgruppe: ab liquidem Vermögen von 50.000 Euro

Zahl der Mitarbeiter/Berater: 22, davon 16 in der Beratung und Betreuung der Kunden

Beratungsphilosophie: Bankenunabhängig, diskret und individuell. Segmente Vermögensbetreuung, Vermögensverwaltung und Vermögensberatung

Internet: www.valexx.de

Asset Allocation



WSW Portfolio Management

„Verkauf und Beratung ist ein Widerspruch“

Detlef Hauptstein (links) und **Carsten Wanner** sind die Vorstände der Berliner WSW Portfolio Management, die im Januar 2011 die KWG-Lizenz erhielt. Sie ist eine Schwester-gesellschaft der WSW Wir schützen Werte, die bereits seit 2005 als Beratungsunternehmen für Privatkunden, Unternehmer und Stiftungen tätig ist.

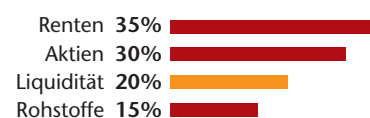
Höhe des verwalteten Vermögens (Assets under Management): 50 Millionen Euro; Zielgruppe: Privatkunden und Stiftungen ab 100.000 Euro liquidem Vermögen

Zahl der Mitarbeiter/Berater: 5 Mitarbeiter, davon 3 in der Beratung und 2 in der Betreuung und Geschäftsabwicklung

Beratungsphilosophie: Vermögensmehrung durch stetige Performance und Erhalt in Krisenzeiten. Produkt- und provi-sionsunabhängige Beratung, in Zusammenarbeit mit einem Experten-Netzwerk werden auch Spezialthemen wie zum Beispiel Family Office, Erbgestaltung, Testamentsvollstreckung und Familiengesellschaften angeboten.

Internet: www.wsw-pm.de, www.wir-schuetzen-werte.de

Asset Allocation



sich bis dato noch nicht wieder erholt. Die Vermögensverwalter haben sehr unterschiedliche Auffassungen von dem Edelmetall als „Krisenwährung“ für die Anleger.

Gold polarisiert die Experten

Gold als Baustein einer ausgewogenen Asset Allocation sieht etwa Stephan Albrech. „Wir bevorzugen währungsgesicherte ETFs der Zürcher Kantonalbank, die mit physischem Gold hinterlegt sind.“ Der Vermögensverwalter investiert auch in ausgesuchte Goldminenaktien

wie Newmont Mining und Barrick Gold Corporation.

„Bis zu 10 Prozent“, benennt Wolfgang Köbler die Gold-Gewichtung in den von KSW verwalteten Depots. Auch bei ihm kommen nur Produkte mit physischer Hinterlegung des Metalls infrage. „Wir favorisieren den Julius Bär Physical Gold (AOR K1C) oder Xetra Gold (AOS 9GB) – bewusst ohne Währungssicherung“, so Köbler, der bei Industrierohstoffen zu ETCs greift und im Goldminenbereich seit 2007 direkt über einen ETF auf den Amex-Gold-Bugs-Index investiert ist.

„Eine Überbewertung von Gold lässt sich noch schwerer greifen als bei anderen Assetklassen, weil sich nahezu jeder Preis rechtfertigen lässt“, gibt Novothos-Experte Müller zu bedenken. Dem Anleger, für den Gold als „psychisches Investment“ fungiert, müssen daher die Risiken transparent gemacht werden.

„Jeder stärkere Rücksetzer bei Gold sollte zum Kauf genutzt werden“, empfiehlt indes Detlef Hauptstein. Der WSW-Vorstand ist von den Goldfonds Falcon Gold Equity (972 376) und BGF World Gold (974 119) überzeugt. „Bei Goldmi-



Albrech & Cie. Vermögensverwaltung

„Investieren, ohne zu spekulieren“

Stephan Albrech gründete 1996 mit einer KWG-Lizenz für Anlagevermittlung, Abschlussvermittlung, Finanzportfolioverwaltung die Albrech & Cie. in Köln. Seine Vorgabe ist Wertschöpfung mit dynamischer Kontinuität. Darunter versteht Albrech nachhaltige und überdurchschnittliche Renditen, die unter Beachtung der jeweiligen Risikotragfähigkeit erzielt werden.

Höhe des verwalteten Vermögens (Assets under Management): 110 Millionen Euro; Zielgruppe: Fondsvermögensverwaltung: ab 50.000 Euro, individuelle Vermögensverwaltung: ab 250.000 Euro, institutionelle Vermögensverwaltung: ab 5 Mio. Euro, Fondsmanagement: ab 10 Mio. Euro

Zahl der Mitarbeiter/Berater: Zehn Mitarbeiter, vier Berater, fünf Consultants

Beratungsphilosophie: „Expertise in Performance umsetzen.“ Nicht mehr als 5 Prozent in ein Investment.

Internet: www.albrech.com

Asset Allocation (Albrech & Cie)

Renten/Rentenfonds	37%	<div style="width: 37%;"></div>
Aktien/-fonds/-zertifikate	22%	<div style="width: 22%;"></div>
Mischfonds	18%	<div style="width: 18%;"></div>
Liquidität	18%	<div style="width: 18%;"></div>
Gold (ETF)	5%	<div style="width: 5%;"></div>



Dr. Taudien & Collegium Sozietät für Vermögensverwaltung

„Traditionell und innovativ“

Heiko-Torsten Taudien führt seit 2006 die Hamburger Dr. Taudien Sozietät für Vermögensverwaltung, die mit der Collegium Vermögensverwaltung in Osnabrück assoziiert ist und eine konservative, sehr stark sachwertorientierte Vermögensstrategie betreibt.

Höhe des verwalteten Vermögens (Assets under Management): 350 Millionen Euro, Zielgruppe: ab liquidem Vermögen von 100.000 Euro, individuelle Vermögensverwaltung ab 500.000 Euro

Zahl der Mitarbeiter/Berater: Neun, davon fünf Berater

Beratungsphilosophie: „Wir erstellen finanzielle Maßanzüge.“ Unabhängiges und partnerschaftliches Streben nach Bewahrung und Vermehrung des Vermögens, frei von Interessen Dritter. Ausgewogenes Verhältnis zwischen Marktchancen und Anlagestreuung. Hohe Maßstäbe an unternehmerisches Handeln, Diskretion ist selbstverständlich. Zusätzliche Leistungsfähigkeit durch Partnerschaften am Markt.

Internet: www.taudien-collegium.de

Asset Allocation (Dr. Taudien & Collegium)

Immobilien	25%	<div style="width: 25%;"></div>
Alternatives/Private Equity/Mobilien ¹⁾	25%	<div style="width: 25%;"></div>
Aktien ²⁾	25%	<div style="width: 25%;"></div>
Anleihen	15%	<div style="width: 15%;"></div>
Liquidität	10%	<div style="width: 10%;"></div>

1) unter anderem Flugzeug- und Containerleasing 2) Value-Titel mit hohen Eigenkapitalquoten, nachvollziehbaren Geschäftsmodellen und geordneter Bilanzstruktur

Vor welchen Fehlern Vermögensverwalter warnen

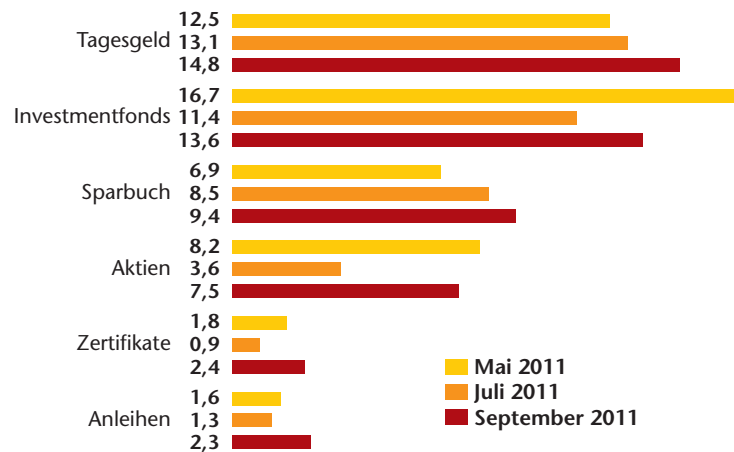
- falsche Einschätzung der eigenen Risikotragfähigkeit
- blindes Nachrennen emotional geprägter Trends
- panische Kurzschlussreaktionen
- Investments in lang laufende Staatsanleihen
- mangelnde Abstimmung zwischen Risikoneigung und Renditeerwartung
- Kauf undurchsichtiger Derivate
- Klumpenrisiken und zu geringe Diversifikation der Anlage
- zu hohe Liquiditätsquote (punktuelle Inflationsgefahren)
- kurzfristiges Denken
- Abschluss von Kapitallebensversicherungen

Quelle: DAS INVESTMENT

Die beliebtesten Anlageformen von Privatanlegern

Insgesamt wollen 35 Prozent der befragten Anleger in den nächsten sechs Monaten Geld anlegen – 5 Prozent mehr als noch vor drei Monaten.

Ihre beliebtesten Anlageformen sind:



Quelle: JP Morgan Asset Management Investor Confidence-Studie, September 2011, Mehrfachnennungen möglich

nenaktien halten wir Barrick, Gold Fields, Newmont oder Anglo Ashanti für attraktiv, da diese den Goldpreisanstieg nicht voll mitgetragen haben.“ Einziges Zertifikat, auf das der WSW-Vorstand setzt, ist Xetra-Gold. Grund: „Hier haben Anleger einen physischen Lieferanspruch.“

Andere Vermögensverwalter sehen das Edelmetall wesentlich kritischer: „Gold spielt in unseren Vermögensverwaltungen keine Rolle“, sagt Michael Stegmüller. Seiner Ansicht nach sollte es kein Spekulationsobjekt sein, sondern ein letzter Anker in der Not. „Wir raten unseren Kunden, ab einem Vermögen in Höhe von einer Million Euro Gold physisch und diversifiziert zu erwerben, in den Tre-

sor zu legen und zu behalten“, so der Vorstand der Performance IMC.

Ölinvestments statt Goldbarren

Komplett meidet der Vermögensverwalter Heiko-T. Taudien das Edelmetall. „Gold ist eine Angstwährung ohne rationalen Renditeanspruch, daher sind wir bei dieser Party nicht dabei.“ Anders beurteilt Taudien indes schwarzes Gold. Hier entwickelt seine Sozietät für Vermögensverwaltung derzeit in Kooperation mit einer europäischen Regierung Lösungen, um den endlichen rentablen Rohstoff Öl langfristig für Mandanten zu lagern und als Reservewährung zu halten. Taudien nennt darüber hinaus die

Öl-Safe-Anleihe der LBBW sowie im Sachwertbereich den Classic Value 3, einen KG-Immobilienfonds der Hesse Newman Capital, die in einer Seniorenresidenz am Bodensee investiert, als besonders zielführende Investments.

Sieben Vermögensverwalter aus allen Teilen der Republik mit unterschiedlichen Strategien. Alle verfolgen indes den gemeinsamen Anspruch, unabhängig und individuell nach Bedürfnissen ihrer Klientel zu beraten und dies besser, als das die Private-Banking-Abteilungen der Kreditinstitute vermögen. | Oliver Lepold