



plus Expertenrat

Die Elite der Vermögensverwalter

im deutschsprachigen Raum

Handelsblatt
Elite Report Edition



Wir suchen für Sie überzeugende Qualität, Zuverlässigkeit und konsequente Kundenorientierung, kurzum Sicherheit.

Zwischen den Zeilen lesen

Es ist kein Kinderspiel, einen wirklich passenden Vermögensverwalter auf Anhieb zu finden. Und sollte Ihnen zufällig eine Adresse angeboten werden, ist höchste Vorsicht angebracht. Wer sein Vermögen nicht nur stabil, sondern auch rentabel betreut haben möchte, wird sich nicht mit einer Stange in der Hand voran tasten. Denn er weiß, dass er im betörenden Nebel der rosigen Versprechungen nicht an das verlangte Ziel kommt. Auch die gute Nase – mag sie noch so instinktsicher sein – hilft in der Regel nicht weiter. Richtig gefährlich aber wird die Suche nach einem nachgewiesenen soliden Vermögensverwalter, wenn eine Charme-Offensive die geforderte Qualität als Ziel ersetzt. Diese Art von Verführung mag zwar schmeichelhaft sein, ist aber ein russisches Roulette, bei dem alle Kammern im Trommelrevolver gefüllt sind. Suchen, finden, bewerten von Vermögensverwaltern ... das ist eine harte, facettenreiche Arbeit.

Besonders gut gläubige Senioren sind gefährdet. Es gibt Berater, die das wissen und sich darauf mit allen Tricks einstellen. Wir analysieren jährlich unzählige teure Fehlgriffe und Entscheidungen. Deshalb ist die Gesprächsbereitschaft unserer Redaktion sehr begehrt, führt sie doch passgenau zu einer ganzen Reihe von Vermögensverwaltern, ganz nach Gusto des Suchenden.

Ist doch klar, viele wollen an das Geld der anderen. Deshalb ist es kein Wunder, dass das Heer der vermeintlichen Berater wächst. Jeder dieser Verkäufer ist auf Provisionen aus. Und es lohnt sich immer noch, sich dem vermögenden Kunden anzudienen. Dabei sind nur die wenigsten Berater charakterstark und fachlich qualifiziert für die Vermögensverwaltung.

Seit 15 Jahren suchen wir konsequent nach Qualität. Aus diesen Erfahrungen ist inzwischen ein sicheres Prüf- und Bewertungssystem entstanden. Erfreulich ist, dass die Zahl der ausgezeichneten Vermögensverwalter – die Elite – sich auch in der abgelaufenen Prüfperiode als relativ stabil erwiesen hat. Allerdings wurden einige suspendiert:

Sie haben neben auftauchenden Detailfragen nicht mit dem Trend Schritt gehalten, eine klare Kundenorientierung zu pflegen. Doch gerade die individuelle Vermögensverwaltung ist das, was die vermögenden Zeitgenossen suchen. Die innere Intelligenz und der grundlegende Anstand sind weitere Pluspunkte. Diesen hohen Ansprüchen genügen nur wenige nachweisbar.

Unzählige »Tester ehrenhalber« konnten wir wieder zur Beurteilung von Vermögensverwaltern gewinnen. Die Bereitschaft, für das eigene Vermögen »lehrreich« auf die eigene Suche zu gehen, ist groß. Leider haben wir die Zahl unserer Praxis-Pfadfinder auf 100 begrenzt. Jeder hat fünf Adressen erhalten. Die so entstandenen 500 Einzelbeurteilungen stellen das Erlebnis-Fundament unserer Vermögensverwaltungsanalysen dar. Aber darüber hinaus holen wir auch im Auftrag von Lesern konkrete Angebote bei Vermögensverwaltern ein. Diese völlig anonymen Vermögensausschreibungen (selbstverständlich kostenlos für unsere Leser) ermöglichen eindeutige Einblicke. Natürlich nehmen wir alle Beschwerden unserer Leser auf, genauso wie wir Klagen und Gerichtsurteile auswerten. Diese Beispiele helfen bei der Begutachtung.

Da viele »Tester ehrenhalber« im Rahmen ihrer Bewertung uns darauf hinwiesen, dass die konsequente Erfragung der Kundenziele häufig als nicht befriedigend anzusehen ist, haben wir dies zum Anlass genommen, um eine eigene Bewertungseinheit zu diesem wichtigen Thema in unseren großen detaillierten Bewertungsbogen aufzunehmen. Insgesamt liefern 41 Parameter Daten und Eindrücke. Am Anfang steht immer die Überprüfung der Bilanzen. Wir wissen, wer hier schwach auf der Brust ist, entwickelt eine große Gier nach Provisionen.

Für den Elite Report 2018 haben wir 352 Adressen in die Überprüfungsrunde genommen. Schon die erste Sichtung bestätigte, dass empfehlenswerte Qualität immer noch eine Rarität ist. Nach dieser ersten ermüdenden Pflicht blieben nach einem zweiten und dritten Prüfschritt nur noch 88 Dienstleister im Sieb. Um es kurz zu machen, nur 43 Vermögensverwalter ließen die geforderte Qualität erkennen. Auf die Gesamtzahl bezogen, also rund 15 Prozent. Das ist kein Ruhmesblatt für die große Finanzbranche. □



Jedes Vermögen hat eine eigene, zutiefst persönliche Geschichte. Ein Vermögen ist mehr als der bloße Besitz, es ist Teil des Lebenswerks. Wer sein Lebenswerk in fremde Hände gibt, schenkt Vertrauen und fordert gleichermaßen Zuverlässigkeit. Dieser Auszeichnung und ebenso hoher Verantwortung muss sich ein Vermögensverwalter bewusst sein.

Dem Kunden verpflichtet

Vertrauen ist seit der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise zu einem der wichtigsten Werte unserer Zeit geworden. Vertrauen lässt sich nicht einfordern, sondern nur verdienen. Wo Vertrauen verpflichtet, zählt allein die Verpflichtung dem Menschen gegenüber.

Kontrapunkt zu Zentralisierung und Standardisierung

Was bedeutet diese Verpflichtung in der Vermögensverwaltung? Die Frage ist einfach zu beantworten: allein im Interesse des Kunden zu handeln. Dies setzt allerdings voraus, dass ein Vermögensverwalter die Freiheit hat, den Kunden in den Mittelpunkt zu stellen, und sich nicht den Renditeerwartungen externer Investoren, Konzerninteressen oder der Maxime »schlanker, günstiger, effizienter« unterordnen darf. In einer Zeit, in der der Private-

Banking-Markt von zentral geführten und international agierenden Banken dominiert wird, sind unabhängige, regional verankerte Vermögensverwalter, die einen Kontrapunkt zu Zentralisierung und Standardisierung setzen, klar im Vorteil.

Dauerhaftes Vertrauen verträgt sich nicht mit Beschleunigung

Ein Vermögensverwalter ist mehr als ein Spezialist für die Geldanlage, er ist Vertrauter, Ratgeber, Moderator zwischen den Generationen, im Idealfall ein Teil der Familie. Eine derart vertraute, persönliche Beziehung braucht Augenhöhe, Respekt und gegenseitige Wertschätzung, vor allem aber Zeit: Zeit für das Gespräch von Mensch zu Mensch, für ein persönliches Wort, für den Austausch mit-

einander. Zeit, um voneinander zu erfahren, Zeit, um den Kunden und seine Lebensgeschichte zu verstehen und letztlich dessen Qualitätsanspruch zu erfüllen. Zeit ist in unserer schnelllebigen Gesellschaft zu einem knappen Gut geworden. Umso mehr wird Zeit zu einem Wert, der den Unterschied machen kann. Denn dauerhaftes Vertrauen, das die Beziehung zwischen Kunde und Vermögensverwalter braucht, verträgt sich nicht mit Beschleunigung, dem ständigen Streben nach Effizienz, dem Kalkül der permanenten Optimierung und Kurzfristdenken.



Willi Ernst, geschäftsführender Gesellschafter, Werther und Ernst Vermögensverwalter GmbH

Regionalität schafft Transparenz

Die Besinnung auf den Wert der Regionalität ist seit einigen Jahren in vielen Bereichen von Wirtschaft und Gesellschaft zu beobachten. Regionalität steht für Heimat, Nähe, Transparenz, für eine gemeinsame Mentalität, für Menschen, die man einzuschätzen weiß. Letztlich schafft das Prinzip »Heimat« Identität, die hilft, gleiche Werte, gleiche Normen und gleiche Ziele zu verfolgen. Gemeinsame Werte und glaubhaftes Handeln im Sinne dieser Werte machen es leichter, miteinander vertraut zu sein. Dies gilt auch für die Beziehung zwischen Vermögensverwalter und Kunde.

Dem Kunden verpflichtet zu sein, bedeutet aber auch, sein Vertrauen nicht an anonyme Dritte zu delegieren. Die Verantwortung, allein dem Kunden zu dienen, verlangt, dass der Vermögensverwalter die Anlageentscheidungen voll umfassend eigenständig vor Ort trifft.

Fokus auf Kernkompetenz

Neben der regionalen Verwurzelung begründet sich die Stärke eines Vermögensverwalters in der Spezialisierung sowie in der Kompetenz und Erfahrung des Teams. Ein Vermögensverwalter sollte sich ausschließlich auf seine Kernkompetenz, die Verwaltung liquiden Vermögens, konzentrieren. Eine derartige Spezialisierung erfordert allerdings eine hohe fachliche Kompetenz, gleichermaßen aber auch Lebens- und Börsenerfahrung. Dies und die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen, bieten ein gutes Fundament, um das Leistungsversprechen den Kunden gegenüber zu erfüllen.

Kontinuität in der Betreuung

Das Ziel des Kunden ist stetiges Vermögenswachstum bei möglichst geringem Risiko. Dabei gilt der Gedanke des Erhaltens und Bewahrens nicht nur für das Vermögen, das der Kunde dem Vermögensverwalter anvertraut. Auch in der Betreuung der Kunden sollten höchste Beständigkeit und Kontinuität gesichert sein. Denn nur so wird aus dem Vermögensverwalter ein Vertrauter, der seine Kunden über Jahre oder gar Jahrzehnte und Generationen hinweg begleitet.

Die Art des Investierens zählt

Individualität im Kundeninteresse verträgt sich nicht mit Musterdepots, in denen ganze Gruppen von Kunden »gemanagt« werden. Benchmarking oder die Nachbildung von Vergleichsindizes, um Anlageentscheidungen zu rechtfertigen, entspricht nicht dem Verständnis eines modernen aktiven Depotmanagements. Allein die Wunschertritte und die persönliche Risikobereitschaft jedes einzelnen Kunden dürfen die Basis für die Konstruktion eines Wertpapierportfolios sein, um Fehlentscheidungen auszuschließen.

Miteinander auf Augenhöhe

Ebenso müssen die organisatorischen und vertraglichen Rahmenbedingungen auf die Interessen des Kunden ausgerichtet sein. Dies bedeutet unter anderem: Der Vermögensverwalter erhält ausschließlich nur von seinen Kunden ein Honorar. Und dieses ist transparent und einfach nachvollziehbar. Um Interessenskonflikte von Beginn auszuschließen, verpflichtet sich der Vermögensverwalter, keine monetären Zuwendungen oder Sachzuwendungen von Depotbanken, Investmentfonds oder Wertpapieremittenten anzunehmen. Die Einhaltung dieser Regeln sollte von neutralen Dritten überwacht werden. Genauso gehören ein transparentes Dienstleistungsangebot und jederzeit nachvollziehbare Entscheidungsprozesse dazu, die ausschließlich den individuellen Bedürfnissen sowie den Rendite- und Risikoprofilen der Kunden entsprechen. Dieser Anspruch sollte auch im Berichtswesen dokumentiert sein.

In einer Zeit, in der die Nachbeben der Finanzmarktkrise immer noch gegenwärtig sind, die Globalisierung an Dynamik gewinnt und Schnelllebigkeit das Lebenstempo bestimmt, sind die wichtigsten Kundenanforderungen an einen Vermögensverwalter: Vertrauen, Unabhängigkeit, Kompetenz, Ehrlichkeit, Kontinuität und Transparenz. Das heißt, der Wunsch nach verlässlichem, unabhängigen Rat, nach Nähe, Konzentration und Aufrichtigkeit ist größer als je zuvor. Bei konsequenter Beachtung und Umsetzung dieser Kundenanforderungen entsteht Vertrauen – und dieses Vertrauen verpflichtet. Unabhängige Vermögensverwalter geben ihren Kunden gerade jetzt überzeugende Antworten auf die Vertrauenskrise der vergangenen Jahre.

Willi Ernst

ELITE REPORT 2018

ELITE DER VERMÖGENSVERWALTER
IM DEUTSCHSPRACHIGEN RAUM

URKUNDE

DIE

WERTHER UND ERNST VERMÖGENSVERWALTER GMBH

HAT DIE REPORT-JURY MIT BESTEN ERGEBNISSEN ÜBERZEUGT.

DESHALB WIRD SIE

MAGNA CUM LAUDE

IN DIE

PYRAMIDE DER AUSGEZEICHNETEN

AUFGENOMMEN.

MÜNCHEN, DEN 20.11.2017



PROFESSOR H.C. EDUARD KASTNER / VERLEGER



HANS-KASPAR VON SCHÖNFELS / CHEFREDAKTEUR

Handelsblatt
Elite Report Edition



(v. l. n. r.) Ministerialdirigent Dr. Hans-Peter Krauß vom Bayerischen Wirtschaftsministerium mit Axel Melber und Willi Ernst von der Werther und Ernst Vermögensverwalter GmbH sowie Hans-Kaspar v. Schönfels, Chefredakteur Elite Report, bei der Urkundenübergabe am 20.11.2017 im Max-Joseph-Saal der Münchner Residenz.

 **Werther und Ernst Vermögensverwalter GmbH**
Altstädter Kirchstr. 6, D-33602 Bielefeld
Tel.: +49 (0) 521 / 55 774-0
info@wuevv.de | www.wuevv.de

Dieser Neustart führte wirklich zu einem Qualitätsplus in der ostwestfälischen Vermögensverwaltungsszene. Eigentlich gaben die Kunden dazu den Anstoß. Um für sie besser und direkter – ohne aufwändigen Bankenapparat – arbeiten zu können, machte sich Willi Ernst nach Jahrzehnten Praxis in einer Privatbank selbstständig. Und sein Mut trägt Früchte, wie erwartet. Seine persönlich-individuell für den Kunden angemessenen Konzepte überzeugen und sind nicht zu übertreffen, denn sie haben Bestand und gute Ergebnisse. Werden doch anständig alle Ziele und Wünsche des Kunden zudem als Richtschnur aufgenommen und beachtet. Diese aufmerksame Systematik ist das Grundelement dieser Erfolgsgeschichte. Die gute Performance ist die Konsequenz daraus. Ernst wirbt nicht, er überzeugt ... und lässt sich gern beim Wort nehmen. □