

Charakter fördert die Zuverlässigkeit

Als Vermögensverwalter arbeiten wir kontinuierlich an der Weiterentwicklung unserer Dienstleistung. Wie können wir den Anforderungen unserer Kunden gerecht werden, die sich nicht ausschließlich auf den Anspruch einer guten Performance reduzieren lassen, sondern in der Regel deutlich komplexeren Motiven folgen? Da es bei dem anvertrauten Vermögen um das Ergebnis einer Lebensleistung geht, muss dem Ratsuchenden genau zugehört werden. Welche Ziele verfolgt er, sind diese in ihren Annahmen und Koordinaten realistisch und können wir mit unserer Arbeit gemeinsam diese Ziele erreichen? »Primum non nocere« – zuerst einmal nicht schaden – scheint mitunter als ein selbstverständliches Prinzip der Kapitalanlage, wird aber allzu oft in der alltäglichen Arbeit eines Portfoliomanagers nicht konsequent gelebt oder sogar vernachlässigt. Klarheit, also genau und jederzeit zu wissen, wie man investiert ist, in Kombination mit einem sorgsamem Blick auf die Risiken, ist die wesentliche Voraussetzung für eine erfolgreiche Dienstleistung im Portfoliomanagement.



Walter Sommer, Geschäftsführender Gesellschafter, Grossbötzl, Schmitz & Partner Vermögensverwaltersozietät GmbH

Um das Vermögen vor deutlich negativen Markttrends zu schützen, sollte das umzusetzende Risikomanagement einem disziplinierten Prozess ohne emotionale Einflüsse folgen. Neben einer Verlustbegrenzungsstrategie werden ebenso oft eine transparente und für den Kunden erkennbare Depotstruktur ohne komplexe und in ihrer Erstellung teure Wertpapiere, ein klares Honorarmodell für die Vermögensverwaltung und eine jederzeitige Ansprechbarkeit des Betreuers gefordert.

Wie jedoch erreicht man diese Kernanforderungen bei der Verwaltung eines Vermögens?

Beim Risikomanagement fußt die Zielerreichung zunächst auf einer systematischen Analyse möglicher Investmentkandidaten. In unserem Hause folgt einer quantitativen Vorauswahl eine qualitative Prüfung der Unternehmen. Um langfristig einen realen Werterhalt

des Vermögens zu erzielen, sind Aktien ein unverzichtbarer Bestandteil. Die Höhe der Aktienquote ist dabei vom individuellen Profil des Investors abhängig. Wie ist der Anlagehorizont des Mandanten? Wie gelassen geht er mit Schwankungen des Portfolios um? Muss vom Vermögen aktuell oder zukünftig der Lebensstandard gesichert werden? Wie auch immer die Kontur des Anlegers aussieht, ohne Aktien ist ein realer Vermögenserhalt kaum noch möglich. Ein umfassendes Verständnis für Risiken ist dabei unerlässlich. Insbesondere auf der Anleienseite des Portfolios gilt es potenzielle Gefahren im Griff zu halten – im gegenwärtigen Niedrigzinsumfeld ist dies eine ebenso anspruchsvolle Aufgabe. Wenn man diese Grundsätze durch eine taktische Absicherung gegen übermäßige Marktschwankungen ergänzt, sind die Voraussetzungen gut, die erste Kernanforderung erfüllt zu haben.

Auf komplex strukturierte Zertifikate sollte verzichtet werden. Es ist ratsam in Anlageklassen zu investieren, die bewertbar und jederzeit handelbar sind (also ausschließlich Aktien, Anleihen und Liquidität). Genutzte Fonds sollten jederzeit für den Anleger in ihre Einzelpositionen aufgeschlüsselt werden können. Nur auf diese Weise kann der Kunde zu jedem Zeitpunkt genau wissen, in welche Werte er investiert ist und die Anlageentscheidung des Verwalters nachvollziehen.

Das nächste wichtige Kriterium ist ein klares und verständliches Honorarmodell für die geleistete Arbeit. Das kann zum Beispiel ein im Voraus festgelegtes Fixum auf das verwaltete Vermögen sein oder aus einer Kombination einer geringfügigen Fixkomponente und einem erfolgsabhängigen Bestandteil bestehen. Um Interessenkonflikte zwischen Kunde und Verwalter auszuschließen, ist ein vollständiger Verzicht auf Vertriebsprovisionen oder Bestandsvergütungen selbstverständlich.

Unerlässlich ist darüber hinaus eine gut organisierte und beständige Betreuungskultur. Die langjährige Verbundenheit der Mitarbeiter zum Unternehmen führt zu einer gefestigten Kundenbeziehung. Dies schafft Kontinuität und bildet die Basis für ein tiefes Vertrauensverhältnis. Eine gewissenhafte Vertretungsregelung garantiert, dass der Kunde auch im Urlaubs- oder Krankheitsfall einen kundigen und mit dem Portfolio vertrauten Ansprechpartner für all seine Fragen findet. All diese Anforderungen in Einklang zu bringen ist der Anspruch, dem wir bei Grossbötzl, Schmitz & Partner folgen.

Walter Sommer