



Vermögensverwaltung – Wunsch und Wirklichkeit

Ab welchem Betrag kann man von ‚Vermögen‘ sprechen? Alleine bei dieser Frage scheiden sich die Geister; für meinen Sohn waren 5 DM, die er als Vierjähriger in sein Sparschweinchen werfen durfte, ein riesiges Vermögen.

Wenn Hartz IV-Empfänger 5 € mehr im Monat an staatlicher Unterstützung erhalten, mutet dies geradezu lächerlich an. Erbt dieser Hartz IV-Empfänger jedoch z.B. 10.000 €, spräche er wohl von einem kleinen Vermögen, während ein Multimillionär über 10.000 € nicht einmal nachdenken würde, wenn der Preis für ein ‚Abendessen unter Freunden‘ dafür zu bezahlen wäre. Vor diesem Hintergrund erhebt sich die Frage, wo fängt eigentlich Vermögensverwaltung an?

Volks- und Raiffeisenbanken sowie Sparkassen bieten auch für kleinere Vermögen ihre Dienste als Vermögensverwalter an. Nur den wenigsten Sparern ist aber bewußt, daß es sich hierbei um eine „Sammelverwahrung“ handelt, bei der jede Individualität per se ausgeschlossen ist. Solange die gesetzlichen Vorgaben erfüllt sind – jeder Kunde ist mithilfe eines „Risikoprofils“ einzustufen –, werden Einmalzahlungen wie auch periodische Sparbeträge ungeachtet ihrer Höhe in einem gemeinschaftlichen Topf verwaltet. Jeder nimmt also (entsprechend seiner Risikoklasse) in gleicher Weise am Plus oder Minus dieser Vermögensverwaltung teil. Umschichtungen erfolgen zumeist recht spärlich, da sie zum einen Kosten verursachen, zum anderen eine möglichst stabile Vermögensverwaltung für die jeweilige Bank insofern wichtig ist, als dafür zumeist Wertpapiere des eigenen Hauses erworben werden, denen im Durchschnitt allenfalls 25 bis 30 % „Fremd-Papiere“ beigemischt werden. Damit dient die Vermögensverwaltung dieser Institute hauptsächlich dem Absatz der eigenen Papiere.

Auch Privatbanken bieten eine derartige Form der „Vermögensverwaltung“ an – mit gleicher Intention und ebenso wenig individuell.

Die sog. ‚private Vermögensverwaltung‘, also die *individuelle* Verwaltung von Vermögen, beginnt normalerweise erst bei sieben- oder achtstelligen Vermögen, und die damit befaßten Vermögensverwalter betreuen im Schnitt nicht mehr als maximal 20 Kunden; bei *Familienvermögen* ist der Kreis der jeweils betreuten Kunden noch kleiner. Große Familienvermögen werden zum Teil von einem ganzen Stab von Vermögensverwaltern singular betreu – mit entsprechend höherem Kostenaufwand.

Je größer ein Vermögen ist und je intensiver sich die ständige Betreuung gestaltet, desto teurer ist sie auch, obwohl die Ankaufskosten dysproportional sinken. Im Gegenzug steigen nämlich die laufenden Kosten für den Vermögensverwalter bzw. das Team.

Neben den *institutionellen* Vermögensverwaltern gibt es aber auch noch *unabhängige* Vermögensverwalter, die nicht unter dem Diktat einer Bank stehen und auch nicht vornehmlich *deren* hauseigene Produkte ins Portefeuille nehmen müssen, also in der Auswahl der Wertpapiere einerseits und deren Handhabung sowie in der Häufigkeit des Wechselns der Portefeuille-Inhalte („Switches“) unabhängig agieren können.

Diese unabhängigen Vermögensverwalter bedienen sich entweder einzelner Wertpapiere und suchen sich dabei aus Zehntausenden von Aktien, Renten, Derivaten aller Art, ETFs oder ETCs nach Gutdünken und eigener Überzeugung ihnen geeignete Wertpapiere aus, oder sie investieren in Fonds¹ unterschiedlicher Art (Branchen- oder Länderfonds, Rohstoffe oder Edelmetalle, Renten- oder Cashfonds, Derivate aller Art oder alternative Fonds, etc.).

¹ Fonds versammeln in einem „Topf“ unterschiedliche Papiere – je nach Zielausrichtung des Fonds –, reduzieren also das Risiko von Einzelwerten durch eine entsprechende Mischung unterschiedlicher Papiere.

Auch hier sind sowohl die Einstiegskosten (Agien, Provisionen, Vermittlungsgebühren) als auch die Switchgebühren sowie die laufenden Gebühren unterschiedlich hoch – je nach Intensität der Arbeit, aber auch abhängig von der Höhe der Vermögen, die bei unabhängigen Vermögensverwaltern ebenso in individueller oder versammelter Weise gehandhabt werden.

Wie ist nun die Vermögensverwaltung der efv-AG aufgebaut und inwiefern unterscheidet sie sich von den Angeboten und der Arbeitsweise anderer Vermögensverwalter?

1. Unabhängigkeit

Die efv-AG ist völlig unabhängig und insofern keinem Institut gegenüber verpflichtet, also völlig frei in der Auswahl der jeweils verwendeten Wertpapiere.

2. Vermögensverwaltung ausschließlich auf Fonds-Basis

Die efv-AG-Vermögensverwaltung verwendet in ihren Portefeuilles ausschließlich Fonds – mit einer Ausnahme: Edelmetalle, die in unterschiedlichen Formen (Münzen, Barren) und Quantitäten (Gramm/Unzen) angeboten werden.

Dies mag auf den ersten Anschein als Einschränkung gesehen werden. Dahinter steht jedoch folgender Gedanke: *Einzelwerte* sind generell mit einer höheren Volatilität ausgestattet, d.h. Chancen und Risiken unterliegen größeren Schwankungen als bei Fonds. Da wir der *Sicherung* und dem *Substanzerhalt* der uns anvertrauten Vermögen mehr Wert beimessen als der spekulativen Erzielung von Gewinnen („um jeden Preis“), enthalten wir uns der Verwendung von Einzelwerten in unseren Portfolios. Wer hingegen die Börse mehr als ‚Casino‘ ansieht, wäre unter dem Dach der efv-AG-Vermögensverwaltung weniger gut aufgehoben.

3. Mandanten statt Kunden, Beratung statt Verkauf

Hier geht es nicht um ein Wortspiel, sondern eine unterschiedliche Philosophie der Zusammenarbeit. ‚*Manum dare*‘ (daher der Begriff *Mandant*) kommt vom Lateinischen: ‚*die Hand (zum Versprechen) reichen*‘; ‚*cundare*‘ definiert der Stowasser² hingegen als ‚*anpreisen, verkünden*‘, was die Intention eines zielsicheren Verkaufs beschreibt.

Genau hier liegt aber der prinzipielle Unterschied der Herangehensweise: *Kunden* verkauft man etwas, *Mandanten* berät man.

4. Die Größe des Vermögens ist unerheblich.

Vermögensverwaltung darf unseres Erachtens keine Frage der Höhe der Investition sein, und kleinere Vermögen sollten nicht anders behandelt werden als größere oder große.

5. „Verwalter und Mandanten sitzen im gleichen Boot“

Da wir grundsätzlich unseren Mandanten nur empfehlen, was wir auch für uns selbst für gut und geeignet erachten, investieren wir auch als Vermögensverwalter unsere eigenen Vermögen in die gleichen Anlagewerte, wie diejenigen, die wir in den Portefeuilles unserer Mandanten verwenden.

6. Die individuelle Mischung macht's

Um aus der Vielzahl der o.g. Faktoren einerseits eine möglichst unabhängige und individuelle Vermögensverwaltung zu garantieren, andererseits die unliebsamen „Nebengeräusche“ (Gebühren und sonstige Kosten) so niedrig wie möglich zu halten, bieten wir verschiedene *Strategien* an, die wir – je nach individueller Situation des Mandanten – in unterschiedlicher Weise kombinieren:

a) Dachfonds

Dachfonds vereinen mehrere Fonds in jeweils geeigneter, ähnlicher Zielsetzung – *defensiv* (Sicherheit), *moderat* (balanciertes Chancen-Gewinn-Verhältnis) und *dynamisch* (fokussiert auf Chancen).

Diese Dachfonds können gemäß dem individuellen Risiko- und Zeitfenster des Mandanten jeweils gemischt ins Portefeuille genommen werden.

² lateinisches Wörterbuch

b) Strategiefonds

Hier unterscheiden wir – ebenfalls nach genauer Besprache der Risikobereitschaft des Mandanten – zwischen Fonds mit einem jährlichen Ertragsziel von 3%, 5%, 7% oder 9%. Nicht jeder Mandant ist bereit, hohe Volatilitäten in Kauf zu nehmen, viele Mandanten geben sich lieber mit weniger zufrieden, weil ihnen ‚Ruhe im Depot‘ wichtiger ist als höhere Gewinne, die eben grundsätzlich auch mit einem höheren Risiko verbunden sind. Auch hierbei sind Mischungen möglich.

c) Währungskonto

Hier steht im Vordergrund, liquide, derzeit aber nicht benötigte Gelder in einen Korb unterschiedlicher Währungen zu investieren, um damit Schwankungen zwischen Währungen weniger stark ausgesetzt zu sein. Daneben steht für Nutzer des Währungskontos auch die Sorge im Vordergrund, daß z.B. eine einzelne Währung (Euro, Dollar, Yen, etc.) von einem stärkeren Verfall oder gar einer Währungsreform betroffen sein könnte, und er auf diese Weise seine liquiden Mittel möglichen Unliebsamkeiten entziehen möchte. Das Währungsdepot wird also vor allem mit Währungen bestückt, die absehbar weniger hohen wirtschafts- und finanzpolitischen Risiken ausgesetzt sind.

d) Edelmetall-Konto

Hier bieten wir Gold, Silber, Platin und Palladium in Form von Münzen oder Barren unterschiedlicher Größe (nach Gramm/Unzen) an, die der Mandant *physisch* erwerben kann.

e) Aktiv gemanagte Sparpläne

Unter ‚Sparplänen‘ versteht man regelmäßige Einzahlungen, die aber – im Gegensatz zu Lebens- und Rentenversicherungen – weder zeitlich noch der Höhe nach festgelegt sind, also jederzeit erhöht, reduziert oder eingestellt bzw. abgerufen werden können. Sparpläne sind grundsätzlich sowohl bei den *Dachfonds* möglich als auch in fünf speziellen Sparplan-Varianten möglich:

1. Sparplan ‚Garant‘

Defensiver Vermögensaufbau mit einer Zielrendite von 2 - 5 % p.a. und einer Schwankungsbreite von unter 5 %

2. Sparplan ‚Altersvorsorge‘

Qualifizierter Vermögensaufbau mit einer Zielrendite von 5 – 6 % p. a. und einer langfristigen Schwankungsbreite zwischen 10 - 20%

3. Sparplan ‚Sachwerte‘

Inflationsgesicherter Vermögensaufbau mit einer Zielrendite von 5 – 8 % p. a.

4. Sparplan ‚Megatrends‘

Renditeorientierter Vermögensaufbau mit einer Zielrendite von 8 - 10 % p.a. und einer langfristigen Schwankungsbreite von 25 - 50 %

5. Sparplan ‚Antizyklus‘

Renditeorientierter Vermögensaufbau mit einer Zielrendite von 12 - 20 % p.a. und einer langfristigen Schwankungsbreite von 25 - 50 %

Sämtliche Einzahlungen – Einzelinvestments wie auch Sparpläne – erfolgen ohne Aufgeld (Agio), und auch bei Switches (Wechsel innerhalb der Fonds oder in der Struktur der Vermögensverwaltung) werden unsererseits keine Gebühren erhoben.

Die Kosten der Vermögensverwaltung entnehmen Sie bitte hier:

www.efv-ag.de/leistungen/vermoegensverwaltung/vermoegensverwaltungsvertrag.html.

Die Berater der *Erste Finanz- und Vermögensberater AG in Deutschland – Analyse · Konzeption · Betreuung · Vermögensverwaltung* arbeiten ausschließlich auf Honorarbasis:

www.efv-ag.de/unternehmen.html

www.efv-ag.de/leistungen.html

Für Mandanten, die eine laufende Beratung und Betreuung wünschen, bieten wir neben den **Vermögensverwaltungs-Verträgen** auch jeweils jährlich laufende **Betreuungsverträge** an:

www.efv-ag.de/leistungen/vermoegensverwaltung/vermoegensverwaltungsvertrag.html

www.efv-ag.de/leistungen/betreuung/betreuungsvertrag.html

Wir erachten diese Form der Beratung und Betreuung von Mandanten und ihrer Vermögen, bzw. sonstiger wirtschaftlicher und familiärer Bedürfnisse für das zukünftig wohl beste und für beide Seiten fairste Konzept, das sich mutmaßlich als die dauerhafteste Beziehung zwischen Beratern und Ratsuchenden erweisen dürfte.

Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte Ihren individuellen Berater bzw. unsere Büros in:

München:	Hans-Wolff Graf – muenchen@efv-ag.de	Tel. Nr. 089 – 416007 – 20
Böblingen:	Frank Amann – boeblingen@efv-ag.de	Tel. Nr. 07031 – 3810 – 73
Berlin:	Joachim Haller – berlin@efv-ag.de	Tel. Nr. 030 – 26280 – 15
Saarbrücken:	Franck Walter – saarbruecken@efv-ag.de	Tel. Nr. 0681 – 6844 – 71

Hans-Wolff Graf