

Innovation: Was die
Digitalisierung ändert

Checkliste: Woran Sie
Top-Institute erkennen

Musterdepot: Die richtige
Aufteilung für Ihr Kapital



DIE BESTE *Vermögensverwaltung*



Ganzheitliche
Beratung

Nachhaltige
Risikokontrolle

Überreicht mit freundlicher Empfehlung der
COMMERZBANK



Axel Rungweber
Europachef Dr. Bronner's
(Fairtrade-Unternehmen)

Für mich mehr als eine Bank.

Zur Verwirklichung meiner Träume und beruflichen Vision ist die Commerzbank an meiner Seite. Mein Berater vor Ort und digitale Lösungen erleichtern mir dabei das Leben – das ist großartig!

Gerne sind wir auch die Bank an Ihrer Seite. Jetzt unverbindlich Kennenlernertermin vereinbaren.
Mehr unter www.commerzbank.de/wealthmanagement

COMMERZBANK
Die Bank an Ihrer Seite



Nachhaltigkeit, richtig verstanden

Selten hat ein Begriff, ein Thema einen solchen Aufschwung erlebt wie „Nachhaltigkeit“ in diesem Jahr. Der Begriff Nachhaltigkeit selbst ist dabei schon erstaunlich alt. Er soll bereits im frühen 18. Jahrhundert in der Forstwirtschaft aufgekommen sein und wurde vor dem Hintergrund eines zunehmenden überregionalen Mangels an Holz geprägt.

Auch in der Finanzbranche erlebt der Begriff eine Sonderkonjunktur. Kaum eine Woche vergeht, ohne dass ein neuer Indexfonds oder aktiv gemanagter Fonds vorgestellt wird, bei dem Nachhaltigkeitskriterien explizit einfließen. Gefühlt alle 14 Tage erklärt ein Finanzhaus, künftig sein gesamtes Portfolio nach sogenannten ESG-Kriterien zu managen (Environment, Social, Governance). Teilnehmer an Finanzkongressen fragen: „Gibt es denn eigentlich keine anderen Themen mehr als Nachhaltigkeit?“

Dabei hat Nachhaltigkeit auch im Geldbereich Tradition – in der Vermögensverwaltung. Unabhängige Vermögensverwalter, Privatbanken und die Private-Banking/Private-Wealth-Spezialisten zahlreicher Geldhäuser sagen: Nachhaltigkeit gehört gleichsam zu unserer DNA. Nachhaltig anlegen, um Vermögen real zu erhalten und vorsichtig zu mehren, bei strikter Risikokontrolle, lautet seit jeher die Maxime der Branche. Schließlich soll das Vermögen bei oft langjährigen Geschäftsbeziehungen im Ideal über die Generationen hinweg übertragen und gesteigert werden können. Da trifft es sich gut, dass der moderne Nachhaltigkeits-Gedanke beispielsweise zur Minimierung ökologischer und sozialer Risiken beitragen kann. Viele Häuser bieten daher neben der grundsätzlichen nachhaltigen Orientierung spezielle nachhaltige Lösungen und Produkte im heute besonders beachteten Sinne schon seit Jahren, wenn nicht Jahrzehnten an.

Wem aber gelingt es nun am besten, in jeder Hinsicht nachhaltige Lösungen für den Kunden zu finden? Um die Antwort geben zu können, hat FOCUS-MONEY auch im Jahr 2019 das Münchener Institut für Vermögensaufbau und den Münchener Steuerberater Manfred Speidel damit beauftragt, die Banken und Vermögensverwalter zu identifizieren, denen vermögende Privatkunden ihr Vertrauen schenken können.



Frank Pöpsel, Chefredakteur

Yhr Frank Pöpsel

Impressum

Redaktion: Matthias Dworak, Frank Mertgen
Verlag: Die Verlagsbeilage erscheint in der FOCUS Magazin Verlag GmbH.
Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt: Frank Pöpsel
Nachdruck: ist nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet.
Druck: Naberdruck, Am Hecklehamm 1–3, 76549 Hügelsheim
Stand: November 2019

Vermögensverwalter-Test

IN GUTEN HÄNDEN

Wo werden vermögende Kunden bei der Geldanlage am besten beraten?

Der große Bankentest von FOCUS-MONEY und n-tv liefert die Antwort

Moderne Beratung: Die Kunden verlangen heute Transparenz bis ins Detail



Am Anfang steht meist eine stattliche Summe. Zum Beispiel macht jemand eine Erbschaft oder er verkauft eine Immobilie. Dann stellt sich natürlich die Frage: Wohin mit dem Kapital? Ab einem höheren einstelligen Millionenbetrag kommt für die Vermögensverwaltung ein „Family Office“ in Frage. Eine Stufe darunter suchen sich wohlhabende Bankkunden zunehmend die kompetente Beratung einer professionellen Vermögensverwaltung bei ihrer Bank oder bei einem unabhängigen Institut. Vermögende Kunden sind in der Wahl des passenden Verwalters dabei zunehmend anspruchsvoll. Immerhin jeder dritte wohlhabende Privatkunde in Deutschland ist dazu bereit, innerhalb der nächsten drei Jahre seinen Vermögensverwalter zu wechseln, wenn er mit der Leistung nicht mehr zufrieden sein sollte. Das geht aus einer aktuellen Umfrage des Beratungsunternehmens Ernst & Young (EY) hervor. Eine große Rolle bei einem möglichen Wechsel spielen dabei die Kosten.

Kompetente Beratung gefragt wie nie. Viele Anbieter haben auf die neuen Herausforderungen in der Branche reagiert und setzen auf einen intensiveren Kundenkontakt und eine transparente Gebührenstruktur. „Vermögensberatung ist immer auch eine Vertrauenssache. Die persönliche Auswahl eines passenden Private-Banking-Partners oder Vermögensverwalters ist daher insbesondere für betuchte Anleger enorm wichtig“, sagt Andreas Beck, Gründer des Instituts für Vermögensaufbau (IVA). Um herauszufinden, welche Institute und Vermögensverwalter wohlhabenden Kunden aktuell die beste Anlageberatung angedeihen lassen, hat FOCUS-MONEY in Zusammenarbeit mit dem Nachrichtensender n-tv und dem IVA die Beratungsqualität von Banken und Vermögensverwaltungen zum 13. Mal auf Herz und Nieren getestet. Das Ergebnis: Immerhin 17 Anbieter haben mit der Bestnote „Herausragend“ abgeschnitten (siehe Tabelle unten).

TÜV für Vermögensverwaltungen. In den umfassenden Bankentest wurden jene Institute mit einbezogen, die laut der Private-Banking-Studie einer renommierten Personalberatungsgesellschaft zu den führenden Häusern in den Regionen Berlin, Köln, Frankfurt am Main, Hamburg, München und Stuttgart zählen. Darüber hinaus wurden „Wildcards“ an Banken vergeben, die für FOCUS-MONEY aus fachlichen Gründen von besonderem Interesse sind. Dazu zählen etwa größere Sparkassen sowie private Vermögensverwalter. Mit den ausgewählten Instituten nah-

men die IVA-Tester in einem zweimonatigen Zeitraum von Juni bis Juli 2019 Kontakt auf, wobei bei einigen Vermögensverwaltern zwei Gesprächstermine nötig waren, um einen detaillierten Anlagevorschlag zu bekommen. Alle erhaltenen Anlagevorschläge erfüllten die notwendigen Kriterien für eine qualitative und quantitative Auswertung durch die IVA-Experten.

Für den Test setzte das Münchner Institut für Vermögensaufbau insgesamt fünf Testpersonen ein, die über ihre Vermögensverhältnisse und Anlageziele sehr ähnliche Angaben machten. Angeblich stand ihnen neben einem vorhandenen Depot dank einer Erbschaft oder eines Immobilienverkaufs jeweils ein zusätzlicher Betrag nach Steuern von 500 000 Euro zur Anlage zur Verfügung. Die Testkunden gaben an, sich nicht selbst um die Anlage kümmern zu wollen. Daher seien sie auf der Suche nach einer umfassenden und professionellen Vermögensverwaltung. Zudem würden sie das Geld auf absehbare Zeit nicht benötigen und seien daher bereit, auch eine Aktienquote von 50 Prozent oder mehr zu akzeptieren. Bei solchen Vorgaben sind eine hohe Beratungsqualität und Risikoauflösung allerdings unabdingbar.

Aktienquote leicht gestiegen. Bei der Auswertung der Testergebnisse fällt auf den ersten Blick auf, dass so gut wie alle Banken und Vermögensverwaltungen den Aktienanteil in den Musterportfolios im Vergleich zu den Vorschlägen des vergangenen Jahres wieder leicht erhöht haben. Die Aktienquote des durchschnittlichen Anlagevorschlags liegt bei 49,7 Prozent. Beachtenswert ist zudem, dass 70 Prozent der vorgeschlagenen Portfolios auch in Einzelaktien investieren, deren Anteil damit im Vergleich zu den Vorjahren einen deutlichen Zuwachs verzeichnen konnte. Ein angebotener Anlagevorschlag setzte sogar fast vollständig (95,4 Prozent) auf Einzelaktien. Das beeinflusst natürlich auch die Direktinvestitionsquote: „Erfreulicherweise ist diese Quote nach zwei rückläufigen Jahren in Folge aktuell wieder deutlich gestiegen und hat dieses Jahr den höchsten Stand in der Testgeschichte erreicht“, erklärt IVA-Gründer Beck.

Weitere knapp 43 Prozent der Anlagesumme werden bei der durchschnittlichen Asset-Allocation in Anleihen und Liquidität investiert. Auf Edelmetalle, Immobilien und Derivate entfallen im Durchschnitt jeweils nur wenige Prozent. Die Cash-Quote hat sich im Vergleich zum letzten Jahr kaum verändert. Das Engagement in al- ►

Top-Adressen für Geldanlage

Insgesamt 17 Bankhäuser und Vermögensverwaltungen zeigten beim diesjährigen Test herausragende Leistungen. Anleger, die aktuell eine beträchtliche Summe anzulegen haben, sind bei diesen Instituten sehr gut aufgehoben – zumindest wenn sie auf vergleichbar kompetente Berater treffen wie die Tester des Instituts für Vermögensaufbau.

Anbieter	
Herausragend	Bethmann Bank
	BW Bank
	Commerzbank
	Deutsche Apotheker- und Ärztebank
	Deutsche Bank
	Frankfurter Sparkasse
	Frankfurter Volksbank
	Fürst Fugger Privatbank
	Grüner Fisher
Herausragend	
	HypoVereinsbank/UniCredit
	Oberbank
	Quirin Privatbank
	Sparkasse Düren
	Sparkasse KölnBonn
	Sutor Bank
	V.M.Z. Vermögensverwaltung
	Weberbank

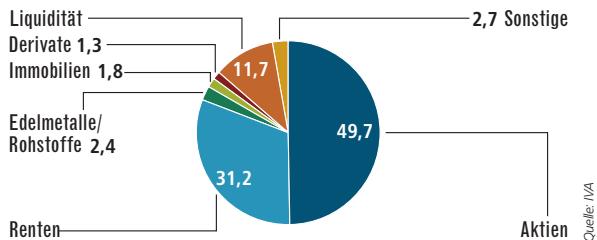
Anbieter in alphabetischer Sortierung
Quelle: Institut für Vermögensaufbau

Aktienquote bei fast 50 Prozent

Im Schnitt liegt der Aktienanteil bei 49,7 Prozent. Weitere 42,9 Prozent entfallen auf konservative Anlageklassen wie Anleihen und Liquidität.

Durchschnittliche Anlageklassengewichtung

über alle Vorschläge, in Prozent



Große Unterschiede bei der Gewichtung

Anlageklasse	minimaler Depotanteil	Häufigkeit	maximaler Depotanteil	Häufigkeit
Liquidität	2,00%	1-mal	29,30%	1-mal
Offene Immo-Fonds	0,00%	16-mal	15,50%	1-mal
Anleihen	0,00%	2-mal	74,40%	1-mal
Aktien	22,30%	1-mal	98,10%	1-mal
Edelmetalle/Rohstoffe	0,00%	11-mal	10,00%	1-mal
Derivate	0,00%	16-mal	12,00%	1-mal
Sonstiges*	0,00%	5-mal	31,80%	1-mal

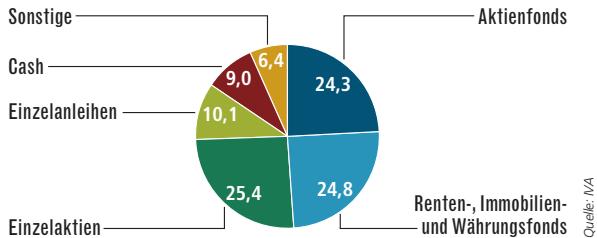
*Versicherungen, illiquide Beteiligungen, Geschlossene Fonds usw.

Produkte: Aktienfonds ganz vorn

Die getesteten Vermögensverwalter setzen in allen Vorschlägen auf Aktienfonds. Darüber hinaus enthalten die meisten Portfolios Renten-, Immobilien- oder Währungsfonds.

Durchschnittliche Produktgewichtung

über alle Vorschläge, in Prozent



Einzelaktien werden beliebter

Produktklasse	minimaler Depotanteil	Häufigkeit	maximaler Depotanteil	Häufigkeit
Cash	0,00%	3-mal	28,4%	1-mal
Einzelanleihen	0,00%	10-mal	49,90%	1-mal
Einzelaktien	0,00%	6-mal	95,40%	1-mal
Aktienfonds	2,70%	1-mal	50,00%	1-mal
Renten-, Immobilien- und Währungsfonds	0,00%	9-mal	51,10%	1-mal
sonstige Investments*	0,00%	3-mal	33,20%	1-mal
Zertifikate/Optionsscheine	0,00%	17-mal	11,40%	1-mal

*übrige Fonds, Rohstoffe, Versicherungen, Beteiligungen

ternativen Investments hat sich gegenüber den Vorjahren dagegen stark reduziert. „Insgesamt ist die Ausrichtung des durchschnittlichen Portfolios in diesem Jahr ähnlich offensiv strukturiert wie in unserem letzten Test 2018“, resümiert Beck.

Eine detailliertere Einzelbetrachtung der Musterportfolios zeigt, dass die Vermögensverwalter insgesamt mit sehr unterschiedlichen Ansätzen auf die aktuellen Herausforderungen an den Finanzmärkten reagieren. Am deutlichsten treten die unterschiedlichen Ansätze in der Gewichtung von Aktien und Anleihen zu Tage. Der offensivste Vorschlag ist mit 98,1 Prozent fast vollständig in Aktien investiert, während die maximal gewählte Rentenquote bei einem deutlich konservativeren Anlagevorschlag 74,4 Prozent beträgt. Der Anteil an Liquidität, der dieses Jahr erneut in jedem Portfolio zu finden ist, reicht von zwei bis knapp 30 Prozent. In der Mehrheit der Anlagevorschläge findet sich auch ein kleiner Teil an sonstigen Anlageformen. In einem Vorschlag macht diese unbestimmte Kategorie fast ein Drittel des Portfolios aus, was daran liegt, dass in diesem Fall empfohlen wurde, einen wesentlichen Anteil in Geschlossene Fonds zu investieren. Rohstoffe wie zum Beispiel Gold und andere Edelmetalle werden für knapp die Hälfte der Depots für die Diversifikation herangezogen. Jeweils ein Fünftel der teilnehmenden Institute berücksichtigt zudem Immobilien und Derivate.

Aktienfonds als Basisinvestment. In der durchschnittlichen Produktauswahl dominiert die Kategorie Offene Investmentfonds, worunter sowohl aktiv gemanagte Fonds als auch ETFs fallen. Fonds mit einer offensiven Ausrichtung und konservative Produkte halten sich dabei nahezu die Waage. Bei den Einzeltiteln machen Aktien rund ein Viertel des durchschnittlichen Anlagevorschlags aus. Einzelne Anleihen spielen innerhalb der Anlagevorschläge dagegen eine weniger bedeutende Rolle, werden aber immerhin noch von vielen Teilnehmern eingesetzt. Rohstoffe sowie Derivate machen ebenfalls nur einen sehr gerin- gen Anteil am durchschnittlichen Portfolio aus. Der Zertifikateanteil wird dabei hauptsächlich von in Euro notierten Discount- oder Bonuszertifikaten mit Cap eingenommen, die im Vergleich zu ihrem Basiswert einen gewissen Schutz vor Verlusten bieten. Positiv bewerten die IVA-Experten, dass drei Viertel der durchschnittlichen Produktallokation relativ kostengünstig umgesetzt werden. „Insgesamt bestätigen diese Daten den starken Trend zur Verwendung unkomplizierter, klassischer Finanzprodukte wie Einzel- titeln, Offene Investmentfonds und ETFs“, erläutert Beck.

Im Bereich Währungen zeigt sich im Test, dass alle Vorschläge wie in den vergangenen Jahren mehr oder weniger vom Euro dominiert sind. Der mit Währungsrisiken behaftete Teil der Depots variiert unter den einzelnen Vermögensverwaltern allerdings erheblich. In einer detaillierten Analyse konservativer Anlageklassen zeigt sich zum Beispiel, dass Euro-Anleihen die größte Rolle spielen, wobei kurzlaufende Anleihen etwas mehr Gewicht besitzen. Euro-Geldmarktbestände belegen mit einem durchschnittlichen Anteil von knapp zehn Prozent den zweiten Platz. Anleihen in Fremdwährungen spielen bei den getesteten Vermögensverwaltungen und Banken hingegen eine klar untergeordnete Rolle.

Die Liste der meistempfohlenen Einzelprodukte enthält auch in diesem Jahr in erster Linie ETFs. Auf der Aktienseite überwiegen dabei ETFs auf die etablierten globalen und amerikanischen Aktienindizes. Auf Seiten der Anleihen werden in den Anlagevorschlägen gern ETFs auf Indizes für High Yield Bonds sowie Staats- und Unternehmensanleihen aus dem Euro-Raum eingesetzt. „Auffallend ist, dass innerhalb der aktiv verwalteten Investmentfonds nur zwei Produkte von mindestens zwei der untersuchten Banken in relevantem Umfang eingesetzt wurden, ein globaler Aktienfonds und ein Rentenfonds, die beide vom gleichen Fondsanbieter stammen“, erklärt Beck.

Bei den Einzelaktien bevorzugen die Vermögensverwalter eindeutig Aktienanlagen aus den Vereinigten Staaten und dem Euro-Raum. Weitaus zurückhaltender fielen die Empfehlungen der Vermögensberater bei oftmals deutlich schwankungsanfälligeren Aktien aus den Schwellenländern aus, die es im Test nur auf einen durchschnittlichen Anteil von 4,4 Prozent bringen. Aktienanlagen aus Großbritannien kommen nur auf einen Anteil von 1,7 Prozent. In Rohstoffe beziehungsweise Edelmetalle wird in den Anlageempfehlungen mehrheitlich physisch oder mit physischer Hinterlegung investiert. In zwei vorgeschlagenen Portfolios befindet sich beispielsweise ein Anteil an Xetra-Gold.

Vergleichen zahlt sich aus. Neben der Qualität der Anlagevorschläge spielen bei der Auswahl der besten Vermögensverwalter natürlich auch die Kosten eine wichtige Rolle: „Zunächst fällt auf, dass die durchschnittlichen annualisierten Gesamtkosten der ersten drei Anlagejahre im Vergleich zum vergangenen Jahr wieder etwas gesunken sind, was sowohl an den niedrigeren initialen Kosten als auch an den erneut deutlich gesunkenen inneren Produktkosten liegt“, analysiert Beck. Für Kunden kann sich ein genauerer Blick aber durchaus lohnen. Denn bei der Höhe der Gebühren offenbarte der Test deutliche Unterschiede bei den einzelnen Anbietern. Die annualisierten Kosten über drei Jahre sind beispielsweise bei der teuersten Gesamtlösung rund dreieinhalbmal so hoch wie bei der günstigsten, bei der es sich sogar um eine Vermögensverwaltung handelt, die sämtliche Zusatzleistungen beinhaltet.

Auch bei der heutzutage immens wichtigen Risiko- aufklärung traten im Test große Unterschiede zu Tage. In 85 Prozent der Anlagevorschläge wurden zumindest einfache klassische Risikomaße thematisiert. „Bei einigen der getesteten Vermögensberatungen war eine Risiko- aufklärung jedoch in keiner Form ein Thema und anspruchsvollere Risikoanalysen wurden nur von zwei Teilnehmern bereitgestellt – und das auch nur in maximal akzeptabler Form“, beklagt Beck. Historische Stress- tests und vorausschauende Risikoanalysen wurden immerhin von rund einem Drittel der überprüften Institute durchgeführt, und dann zumindest in einer durchaus annehmbaren Form. Insgesamt sieht Beck im Hinblick auf die Angabe von Risikokennzahlen durchaus noch etwas Potenzial für zukünftige Verbesserungen. ■ ▶

MATTHIAS DWORAK

Produkte: ETFs dominieren

Unter den am häufigsten eingesetzten Produkten führen ETFs der BlackRock-Tochter iShares. Die Vermögensverwalter setzen dabei vor allem auf klassische marktkapitalisierte Aktienindizes des globalen und des amerikanischen Markts wie zum Beispiel den Welt-Aktien-Index MSCI-World oder den US-Technologie-Index Nasdaq-100. Auf der Anleihenseite bauen die meisten Anlagevorschläge ETFs auf Indizes für High Yield Bonds sowie Staats- und Unternehmensanleihen aus dem Euro-Raum ein.

Produkt	WKN	Häufigkeit	durchschnittliche Gewichtung
iShares Euro High Yield Bond ETF	A1C3NE	3	6,4%
iShares NASDAQ-100 ETF	A0F5UF	3	2,2%
iShares Core EUR Corp Bond ETF	A0RGEPE	2	6,8%
Dimensional Global Core Equity Fund	A1JJAB	2	6,7%
Dimensional Global Short Fixed Income Fund	A1JJAD	2	6,2%
Lyxor MSCI World ETF	LYX0AG	2	6,1%
Lyxor Barclays Floating Rate Euro 0-7Y ETF	LYX0ZO	2	6,0%
iShares EUR Govt Bond 3-5Y ETF	A0LGP6	2	5,8%
iShares Dow Jones Industrial Average ETF	628939	2	5,5%
ComStage CBK Commodity ex-Agriculture EUR hed. ETF	ETF099	2	5,5%
SPDR Bloomberg Barclays 0-3 Year Euro Corp Bond ETF	A1W3V1	2	5,1%

Quelle: JVA

Kosten: große Spannbreite

Der Test zeigt: Die anfallenden Kosten schwanken von Vermögensverwalter zu Vermögensverwalter beträchtlich. Im Hinblick auf die inneren Kosten fällt im Test auf, dass die günstigsten inneren Kosten bei null Prozent liegen, da einige Teilnehmer statt einer Vermögensverwaltung ein einfaches Wertpapierdepot angeboten haben und dabei die inneren Kosten bereits in der berechneten All-in-Fee enthalten sind. Im Durchschnitt müssen Anleger bei der im Test angegebenen Anlage- summe von 500 000 Euro mit einer All-in-Fee in Höhe von 1,47 Prozent pro Jahr rechnen.

Kostenart	minimal in %	maximal in %	Durchschnitt in %
All-in-Fee p.a. ¹⁾	0,95	2,16	1,47
innere Kosten VV p.a. ²⁾	0	0,41	0,12
Kosten VV p.a. ³⁾	0,95	2,16	1,53
Kosten Gesamtlösung im ersten Jahr ⁴⁾	1,11	7,64	2,05
Kosten Gesamtlösung annualisiert (3 Jahre) ⁵⁾	1,11	3,82	1,78

VV = Vermögensverwaltung; ¹⁾wie ausgewiesen, inklusive Gebühren für die Depotbank. Bei Depotvorschlägen beinhaltet diese Komponente oft bereits die inneren Kosten, welche dann in diesen Fällen nicht mehr separat aufgeführt wurden; ²⁾Hochrechnung auf Basis marktüblicher innerer Kosten institutioneller Tranchen verschiedener Produktklassen, gewichtet mit dem in die VV investierten Vermögensanteil. Bei Depots, bei denen diese Gebühr bereits in der All-in-Fee enthalten ist, wird sie hier nicht mehr ausgewiesen; ³⁾inkl. Transaktionskosten und ggf. Erfolgshonorar (unter der Annahme eines moderaten Transaktionsvolumens und im Fall eines Erfolgshonorars für eine moderate Outperformance der relevanten Benchmark), gewichtet mit dem in die VV investierten Vermögensanteil; ⁴⁾inklusive ggf. fälliger initialer Einmalzahlungen; ⁵⁾annualisierte Durchschnittskosten pro Jahr über die ersten drei Anlagejahre

Quelle: NVA

Im Fokus: Die Tester analysierten die Beratungsqualität und die Anlagevorschläge



Methodik

Ausführliche Analyse

Im Auftrag von FOCUS-MONEY und dem Nachrichtensender n-tv testete das Institut für Vermögensaufbau zusammen mit dem Münchener Steuerberater Manfred Speidel die Qualität der Beratung vermögender Bankkunden.

Testprofile

Um die Beratungsqualität führender Vermögensberatungen unter möglichst realen Bedingungen zu ermitteln, schickte das Münchener Institut für Vermögensaufbau jeweils eine Testperson zu den zu prüfenden Instituten. Als Tester fungierten dabei deutschlandweit insgesamt fünf Personen, die bezüglich ihrer individuellen Vermögensverhältnisse und Anlageziele gegenüber der Vermögensverwaltung ähnliche Angaben machten.

Die Fälle wählten die Bankentester dabei so aus, dass sie eine große Ähnlichkeit mit der realen Situation des jeweiligen potenziellen Neukunden aufwiesen. Auf diese Weise sollte sichergestellt werden, dass die Bankberater die Tester auch als authentisch empfinden. Alle Testfälle enthielten dabei grundsätzlich folgende Eckdaten:

■ Der Testkunde besitzt bereits ein Konto oder Depot mit Festgeldern. Ihm steht nach einer Erbschaft oder dem Verkauf einer Immobilie nun ein zusätzlicher Geldbetrag zur Verfügung. Die Steuerbelastung daraus ist bereits beglichen. Jeder Tester sucht daher für eine Summe von 500 000 Euro die aus seiner Sicht optimale Anlageberatung.

■ Spezielle Anlageziele, wie etwa der Kauf einer Immobilie zur Eigennutzung, werden nicht verfolgt. Auch will der Kunde weder eine Riester- noch eine Rürup-Rente oder ähnliche Produkte abschließen. Weiterhin möchte er sich nicht selbst um die Verwaltung des Betrags kümmern und sucht daher eine professionelle Vermögensverwaltung.

■ Der Testkunde ist auf absehbare Zeit nicht auf das Geld angewiesen und ist sich bewusst, dass für eine gewisse Rendite auch die Anlage in risikantere Asset-Klassen wie Aktien notwendig ist. Er akzeptiert daher eine Aktienquote von 50 Prozent und mehr.

■ Im Hinblick auf die Gebührenbelastung

wünscht er aus Transparenzgründen eine sogenannte All-in-Fee-Lösung. Sie umfasst insbesondere die Management- und Depotbankgebühren, berücksichtigt aber auch weitere wichtige Kostenblöcke wie beispielsweise die Transaktionskosten oder mögliche Gewinnbeteiligungen.

Fragebogen

Die Tester füllten im Anschluss an die Beratungsgespräche einen standardisierten Fragebogen aus. Darin beantworteten sie unter anderem Fragen zum persönlichen Eindruck. Und auch zu den Initiativen, die vom Bankberater ausgegingen – ob er etwa von sich aus die Risikobereitschaft, die Anlageziele, den Anlagehorizont, Kenntnisse und Erfahrungen mit Wertpapieren, die sonstigen Vermögensverhältnisse und die steuerliche Situation des potenziellen Neukunden erfragte. Ebenso mussten sie vermerken, ob der Berater unaufgefordert die anfallenden Kosten und die Verlustrisiken verständlich ansprach. Zuletzt galt es, folgende Frage ehrlich zu beantworten: „Würden Sie vor dem Hintergrund dieses Gesprächs eine größere

Summe Ihres Geldes bei dieser Bank gemäß der vorgeschlagenen Anlagestrategie tatsächlich investieren?"

Die Basis der folgenden Bewertung der Beratungsleistung durch die Experten des Instituts für Vermögensaufbau bildeten die schriftlichen Unterlagen, die den Testpersonen in physischer oder elektronischer Form von den getesteten Banken oder Vermögensverwaltungen übergeben wurden. Als ergänzende Informationsquellen dienten die ausgefüllten Fragebögen der Tester sowie im Nachgang direkt erteilte Auskünfte. Die Unterlagen sah das Institut für Vermögensaufbau dann als auswertbar an, wenn ihnen zumindest zu den folgenden drei Fragen hinreichende Informationen entnommen werden konnten:

1. In welche Anlageklassen wird das zur Verfügung stehende Geld investiert?
2. Mit welchen Produkten soll der Testkunde in die einzelnen Asset-Klassen investieren?
3. Was kostet die vorgeschlagene Lösung im ersten Jahr und in den Folgejahren?

Unklarheiten, die sich bei der ersten detaillierten Durchsicht der Unterlagen ergaben, versuchte das Institut durch Nachfragen bei der Testperson zu klären. Bei Fragen, die sich auch dadurch nicht beantworten ließen, stellten die Testpersonen selbst gezielte Nachfragen bei der jeweiligen Bank. Ein direkter Kontakt eines Institutsmitarbeiters zu einem der fachlich involvierten Bankmitarbeiter fand zu keinem Zeitpunkt des Tests statt. In Zweifelsfällen war immer das Verständnis der Testperson maßgeblich.

Auswertung

Alle Unterlagen wurden nach insgesamt sieben Kriterien bewertet, die mit unterschiedlicher Gewichtung ins Gesamtergebnis einflossen (siehe Kasten rechts). Für die positiv erfüllten Aspekte vergaben die Bankentester Punkte. Die so ermittelten Werte übertrugen sie anschließend in Schulnoten von eins („Sehr Gut“) bis fünf („Mangelhaft“). Die Gesamtnote er gab sich als gewichteter Durchschnitt der sieben Teilnoten, die mit folgender Gewichtung in die Berechnung eingingen:

- | | |
|--|------------|
| ■ Portfolio-Struktur: | 25 Prozent |
| ■ Produktumsetzung: | 25 Prozent |
| ■ Kosten: | 20 Prozent |
| ■ Ganzheitlichkeit/Steuern: | 10 Prozent |
| ■ Transparenz: | 10 Prozent |
| ■ Risikoaufklärung: | 5 Prozent |
| ■ Kundenorientierung/
Verständlichkeit: | 5 Prozent |

Die Testkriterien im Detail

1. Ganzheitlichkeit/Steuern

- Stellt der Bankberater sich selbst, die aktuellen Geschäftszahlen der Bank und Details zu seinem Anlageprozess näher vor?
- Wird dem Kunden die Meinung der Bank zu verfügbaren Asset-Klassen und relevanten makroökonomischen Themen erläutert?
- Werden dem Anleger fachliche Zusatzleistungen angeboten?
- Erfragt der Berater die Risikobereitschaft von sich aus?
- Erfragt der Anlageberater die Anlageziele des Kunden?
- Erfragt er den Anlagehorizont?
- Erfragt er die Wertpapierkenntnisse des Kunden?
- Erfragt er die sonstigen Vermögensverhältnisse des Kunden?
- Wird die steuerliche Situation des Anlegers erfragt?
- Könnte sich die Testperson auf Basis ihres Gesamteindrucks vorstellen, tatsächlich eigenes Geld bei dieser Bank anzulegen?

2. Kundenorientierung/ Verständlichkeit

- Geht der Anlageberater auf spezielle Wünsche des Kunden ein?
- Stellt der Berater verständlich dar, in welche Anlageklassen der Kunde investieren soll?
- Werden lang- und kurzfristige Fragestellungen unterschieden?
- Erklärt der Berater die Verlustrisiken verständlich?
- Erklärt der Berater die anfallenden Kosten verständlich?
- Hat der Tester den Eindruck, dass alle Aspekte des Anlagevorschlags gut erklärt wurden?

3. Risikoaufklärung

- Werden einfache, klassische Risikomaße dargestellt?
- Werden klassische historische Stresstests dargestellt?
- Werden prospektive Stresstests dargestellt?
- Werden anspruchsvolle Risikomaße dargestellt?

- Werden Risikomaße für Anleihen dargestellt?

- Werden im Gespräch auch Verlustrisiken erwähnt?

4. Kosten

- Wie hoch sind die äußeren Kosten für die Vermögensverwaltung?
- Wie hoch sind die äußeren Kosten für den verwaltungsfreien Anteil im Musterdepot?
- Wie hoch sind die inneren Kosten des gesamten Anlagevorschlags?
- Wie hoch sind die annualisierten Gesamtkosten des Anlagevorschlags über drei Jahre?

5. Transparenz

- Findet eine nähere Aufschlüsselung der Bruttorenditen statt?
- Wird ein Muster des Vermögensverwaltungsvertrags bereitgestellt?
- Wird dargestellt, mit welchen Produkten der Anlagevorschlag umgesetzt werden soll?
- Werden größtenteils leicht verständliche und transparente Produkte eingesetzt?
- Werden dem Testkunden zu anspruchsvoller Produkten detaillierte Informationen ausgehändigt?
- Thematisiert der Anlageberater die Kosten von sich aus?
- Dokumentiert der Berater die anfallenden Kosten schriftlich?

6. Portfolio-Struktur

- Werden Risiken systematisch gestreut?
- Passt das Portfolio-Risiko zum Risikoprofil des Anlegers?
- Werden Klumpenrisiken systematisch vermieden?
- Ist das Portfolio widerspruchsfrei?

7. Produktumsetzung

- Werden die jeweiligen Anlageklassen mit passenden Produkten effizient umgesetzt?
- Werden unnötige und kostenintensive Schachtelkonstruktionen vermieden?
- Erfolgt die Auswahl konsequent qualitätsorientiert, oder werden einseitig hauseigene Produkte bevorzugt?

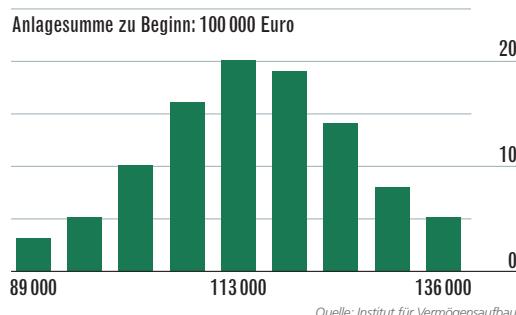
Besonders ausgewogen

Dem Anlagevorschlag der **Commerzbank** attestiert Andreas Beck, Vorstand des Instituts für Vermögensaufbau: „Besonders ausgewogen diversifiziert. Hochwertiges Risikomanagement.“ Entsprechend gab es die Bestnote „Sehr Gut“ in den Kategorien Kundenorientierung und Portfolio-Struktur.

Prognostizierte Wertentwicklung

Der Test unterstellt für die Prognose 100000 Euro Startkapital. Gemessen an der Wertentwicklung der Empfehlungen in den vergangenen zehn Jahren, errechnen sich der Depotwert und die Streuung in drei Jahren: Mit 20 Prozent Wahrscheinlichkeit ist ein Plus von 13 Prozent möglich.

Portfolio-Entwicklung in drei Jahren Wahrscheinlichkeit für die Endsumme in Prozent



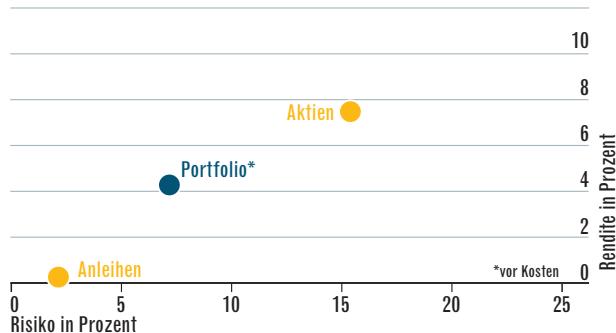
Empfohlenes Musterdepot

Das Institut für Vermögensaufbau prüfte die empfohlene Gewichtung der Anlageformen und Produkte. Bei der Commerzbank stehe eine ausgewogene Risikostreuung im Vordergrund. Dabei wird auf ein Engagement in Einzelpapieren verzichtet.

Basisallokation	Depot-anteil in Prozent	Produktallokation	Depot-anteil in Prozent
Liquidität/Geldmarkt	14,91	Cash	13,10
Immobilien	0	Einzelanleihen	0
Renten	32,79	Einzelaktien	0
Aktien	48,17	Aktienfonds	48,17
Rohstoffe	4,00	Renten-/Immo-/Währungsfonds	34,59
Zertifikate/Optionscheine	0	übrige Fonds	4,14
Sonstiges	0,14	ETFs	0
Quelle: Institut für Vermögensaufbau			
Quelle: Institut für Vermögensaufbau			

Risiko/Rendite

Anleger, die nur auf Anleihen setzen, gehen kaum Risiken ein. Kehrseite der Medaille: Sie verdienen auch wenig. Welches Chance-Risiko-Verhältnis der Anlagevorschlag vor Kosten bietet, zeigt der Portfolio-Punkt.



Stresstest

Um die Widerstandsfähigkeit des Anlagevorschlags zu testen, prüfte das Institut für Vermögensaufbau, wie die empfohlenen Wertpapiere auf Krisen reagieren – beispielsweise, wie sich ein Einbruch am Aktienmarkt aufs Depot auswirkt.

Stresstestszenarien

Verluste in Prozent

-20,1	Einbruch der Nachfrage nach risikoreichen Anlagen
-6,4	Einbruch des Angebots bei Rohstoffen
-18,0	starker Preisrückgang von Vermögenswerten bei gleichzeitigem Rückgang des Zinsniveaus

Quelle: Institut für Vermögensaufbau

ERGEBNIS

Das Institut für Vermögensaufbau bewertete die Kriterien Ganzheitlichkeit, Kundenorientierung/Verständlichkeit, Risikoaufklärung, Kosten, Transparenz, Portfolio-Struktur und Produktumsetzung. Dafür gab es eine gewichtete Gesamtnote:

NOTE **1,77**

„Auf doppelte Rendite setzen – mit nachhaltiger Vermögensverwaltung“

M. Nasim Amini, Direktor im Wealth Management der Commerzbank, über bewusstes Investieren und die Kunst, ein Portfolio wirklich zu diversifizieren

INTERVIEW

FOCUS-MONEY: Ein immer bedeutenderes Thema ist in jüngster Zeit „Nachhaltigkeit“ geworden. Wie wird diese bei Ihnen verstanden und gelebt?

M. Nasim Amini: Wir bieten schon seit mehreren Jahren ganze Vermögensverwaltungen (VV) unter Nachhaltigkeitskriterien an, Tendenz steigend. Die Commerzbank-Nachhaltigkeitsstandards schließen zum Beispiel ethisch und moralisch bedenkliche Produktionsbereiche wie Waffen und Glücksspiel aus. Hier möchte ich betonen, Nachhaltigkeit ist für uns keine Modeerscheinung. Die Commerzbank hat sich zum Ziel gesetzt, den Anteil solcher Anlagen weiter deutlich zu steigern.

MONEY: Für welchen Anlegertyp sind nachhaltige Geldanlagen geeignet?

Amini: Mit einer nachhaltigen Vermögensverwaltung setzen Kunden auf doppelte Rendite – zum einen für sich und zum anderen auch für die Umwelt und die Gesellschaft.

Wir bieten unsere Nachhaltigkeits-VV vermögenden privaten Anlegern an. Voraussetzung dafür ist ein Anlagevolumen ab 500 000 Euro. Der Kunde kann zwischen vier Profilen wählen, je nach Risikoausprägung. Nehmen wir als Beispiel das Profil „Vermögensausbau dynamisch“, das zu durchschnittlich 50 Prozent in die globalen Aktienmärkte investiert und sich bei Renten defensiv verhält. Die Performance lag nach Kosten im Zeitraum von Januar bis Mitte Oktober 2019 bei 7,12 Prozent. Wer befürchtet, für sein gutes Gewissen auf Rendite verzichten zu müssen: Eine Vielzahl an empirischen Studien beweist inzwischen, dass nachhaltige Investments keine Performancenachteile mit sich bringen. Ganz im Gegenteil: Sie reduzieren auf lange Sicht sogar das Risiko und verbessern das Chance-Risiko-Profil für den Anleger. Grundsätzlich kann man ohnehin sagen: Viele vermögende Kunden schauen nicht allein auf Renditen und Dividenden, sondern sind sich ihrer sozialen Verantwortung bewusst. Sie wollen mit ihren Finanzmitteln im sozialen, gesellschaftlichen oder wissenschaftlichen Bereich etwas bewegen. So fragen sie zunehmend auch nachhaltige Investments nach und gründen auch dem Gemeinwohl dienende Stiftungen, wobei wir sie ebenfalls gerne unterstützen.

MONEY: Registrieren Sie in Zeiten von Null- und Negativzinsen einen erhöhten Beratungsbedarf Ihrer Kundenschaft?

Amini: Ja, weil unsere Kunden natürlich nach Alternativen suchen und daher neben Immobilien verstärkt in Wertpapiere investieren. Dazu kommt: Die Angebote sind heute deutlich komplexer geworden. Wir stellen daher fest, dass viele Kunden sehr dankbar auf Expertenwissen zurückgreifen. Professionelle



M. Nasim Amini, Direktor im Wealth Management der Commerzbank

Vermögensverwalter sind geschult, langfristig zu denken und kurzfristige Marktrisiken wirksam einzudämmen.

MONEY: Welche Herausforderungen haben die Portfolio-Manager dabei?

Amini: Sie stellen das Portfolio robust auf, indem sie diversifizieren. Sie machen sich im Vorfeld von wirtschaftspolitischen Ereignissen die Risiken bewusst und reagieren auf Veränderungen der Kapitalmarktaussichten. Das ist gerade im Hinblick auf die internationales politischen Konstellationen, wie beispielsweise in Italien, Großbritannien oder den USA, unabdingbar. Doch so ein Portfolio zusammenzustellen ist heute leichter gesagt als getan: Einige Anlageklassen, die sich in der Vergangenheit oft gegenläufig bewegten, entwickeln sich heute viel paralleler. Deshalb kommt es auch innerhalb der Anlageklassen auf die richtige Streuung an.

Außerdem kann eine globale Aufstellung zur Stabilität beitragen, da sie die unterschiedlichen Entwicklungen weltweit ausgleicht. Hinzu kommt das aktive Risikomanagement. Es beginnt mit der Frage, wie viel Risiko ein Anleger bereit ist zu tragen. Und zwar nicht nur finanziell, sondern auch emotional. Dazu werden der Eintritt von hypothetischen Risikoszenarien und ihre Wirkung auf das Portfolio simuliert. Auf dieser Basis können Berater und Anleger die Schwankungsbreiten definieren, innerhalb derer sich das Portfolio bewegen darf. So lässt sich ein realistisches Risikoprofil entwickeln. Erst auf dieser Basis geht es um die Gewichtung der einzelnen Investments.

MONEY: Der Goldpreis ist in diesem Jahr spürbar gestiegen. Welche Rolle spielt das Edelmetall eigentlich bei der Vermögensabsicherung?

Amini: Diese Anlageklasse ist uns sehr wichtig, wobei wir uns hier nicht allein auf Gold konzentrieren. Wichtig ist uns ein guter Mix aus verschiedenen Edelmetallen und Werten aus den Bereichen Energie und Industrie. Denn unser primäres Ziel ist die Diversifizierung des Gesamtportfolios und die Renditesteigerung in verschiedenen Marktphasen. Daher empfehlen wir unseren Kunden immer, auch die Asset-Klasse Rohstoffe in ihre Vermögensverwaltung aufzunehmen zu lassen.

MONEY: Zurück zu dem Umfeld verzerrter Zinsen. Teilen Sie die oft geäußerte Einschätzung, Aktien seien heutzutage alternativlos?

Amini: Durch die anhaltenden Niedrigzinsen werden Kunden, die auf Spar- und Termingelder setzen, schon seit einigen Jahren schleichend enteignet. Deshalb empfehlen wir unseren Kunden, ihr Vermögen auf verschiedene Anlageklassen aufzuteilen – und dazu gehören auch Aktien.



Axel Rungweber, Europachef Dr. Bronner's

Zeit für mich.

Experten der Vermögensverwaltung kümmern sich um meine individuellen Anlageziele. Dadurch gewinne ich Zeit für die privaten Dinge im Leben.

Mehr unter www.commerzbank.de/wealthmanagement

COMMERZBANK

Die Bank an Ihrer Seite

