



# EIN LOTSE fürs Vermögen

In Zeiten der Nullzinspolitik verspricht eine professionelle Vermögensverwaltung den Werterhalt. Wer Handwerker dazu berät und was Unternehmer von guten Beratern erwarten können.

Autor **Stefan Terliesner**

# D

Die Materie ist so trocken, dass viele Handwerker nicht mit ihr in Berührung kommen möchten: professionelle Vermögensverwaltung. Wer aus Holz ein Möbelstück fertigt oder wie Paul Josef Rick mithilfe kreativer Putz- und Maltechniken stimmige Farbkonzepte erstellt, der hat seine Berufung gefunden.

Begriffe wie Rendite-Risiko-Profil oder Anlagestrategie sind da oft weit weg. Mit dem handwerklichen Erfolg wächst aber auch das Vermögen. Und dann stellen sich Fragen: Wie erhalte ich mein Vermögen nachhaltig? Und wann kann ich als selbstständiger Unternehmer ohne Abstriche in den Ruhestand gehen?

## DEN RICHTIGEN FINDEN

Spätestens bei diesen Fragen beschäftigen sich Unternehmer auch mit dem Thema Vermögenserhalt. In Zeiten von Null- und Negativzinsen genügt es nicht mehr, ein paar Bundesanleihen zu kaufen und bis zur Rückzahlung liegen zu lassen und dann die Zinsen zu kassieren. Denn das wäre heute ein Verlustgeschäft.

Das Umfeld an den Kapitalmärkten ist aufgrund der Nullzinspolitik so

schwierig wie selten zuvor. Also muss ein Profi ran. Den Richtigen zu finden ist für viele Handwerker eine knifflige Aufgabe. Vertrauen ist das entscheidende Stichwort. Denn der Profi bekommt Einblick in die komplette finanzielle Situation des Kunden. Bei welcher Adresse sind Unternehmer gut aufgehoben und was würde die Verwaltung des Vermögens kosten?

Für Paul Josef Rick, Maler- und Lackierermeister und langjähriger Inhaber

der Manfred Klotz KG in Bonn, sowie seine Frau Walburga Klotz-Rick, kam eine Vermögensverwaltung der Bank nicht infrage. „Banken arbeiten gerade bei diesem Thema zu wenig kundenorientiert“, findet das Ehepaar übereinstimmend. Sie trafen die Vermögensverwalterin ihres Vertrauens auf einer Veranstaltung des Business Network International, einer Vereinigung regionaler Geschäftsleute. „Die Chemie stimmte von Anfang >

## Welche Optionen Kunden haben

**Handwerksunternehmer können ihr Vermögen von Profis managen lassen. Verschiedene Möglichkeiten stehen den Kunden hier offen. Ein Überblick.**

**Familiär.** Sogenannte Family Offices kümmern sich um das Vermögen einer Familie oder mehrerer Familien. Der Begriff ist nicht geschützt oder gesetzlich definiert. Mit dem Ziel, mehr Transparenz in dieses Segment zu bringen, hat sich vor zwei Jahren der Verband unabhängiger Family Offices (Vufo) gegründet. Hier finden sich vor allem Single-Family-Offices wieder, die nur einen Mandanten haben.

**Individuell.** Häufig ab 500.000 Euro Depotvermögen trifft der Vermögensverwalter im Rahmen seines Mandates alle Anlageentscheidungen für den Kunden. Das kostet in der Regel zwischen 0,8 und 2,0 Prozent des verwalteten Kapitals pro Jahr. Hinzu kommen allerdings die Kosten für die ausgewählten Finanzprodukte.

**Standardisiert.** Hier kann der Kunde keine Vorgaben machen. Abhängig vom Anbieter stehen verschiedene fertige Anlageportfolios mit unterschiedlichen Risikoprofilen zur Auswahl. Weil die Einstiegssummen sehr niedrig sind, ist diese Variante für Kleinanleger eine Option. Die Kosten liegen oft zwischen 0,25 und 2,5 Prozent pro Jahr – zuzüglich Produktkosten.

**Digital.** Meist zwischen 0,5 und 1,25 Prozent im Jahr kosten digitale Vermögensverwalter. Hinzu kommen Kosten für die ausgewählten Finanzprodukte. Die sogenannten Roboter-Anlageberater bieten ihre Dienste nur über das Internet an. Dort stehen für unterschiedliche Risikotypen global diversifizierte Anlageportfolios zur Verfügung.

an“, sagen die Eheleute. Sie schätzen nicht nur die Kompetenz und Empathie von Christiane Schaaf, sondern auch ihre Erreichbarkeit über die normalen Bürozeiten hinaus. Christiane Schaaf kümmert sich umfassend um das Kapital des Ehepaares. Sie ist Direktorin der Performance IMC Vermögensverwaltung AG in Bonn. Die Gesellschaft hat eine Erlaubnis der BaFin und ist Mitglied im Verband unabhängiger Vermögensverwalter (VuV). Diese Zertifizierungen stärken zusätzlich das Vertrauen des Unternehmerpaares in seine Vermögensverwalterin.

### KOSTEN PRÜFEN

Der Verband unabhängiger Vermögensverwalter ist eine gute Ausgangsbasis für Handwerker, um einen geeigneten Vermögensverwalter zu finden. Momentan zählt der Verband rund 240 Mitglieder. Einen Anbieter in ihrer Nähe finden Interessierte über die Homepage [www.vuv.de](http://www.vuv.de) und dann die Funktion „Vermögensverwalter-Suche“. Nach Angaben von VuV-Chef Andreas Grünewald sind die Mitglieder unabhängig, „weil sie weder in Banken- oder Versicherungskonzernen noch in Strukturvertrieben eingebunden und daher frei von deren Vertriebsvorgaben tätig sind“. Die Verwalter erhalten somit keine Provisionen vom Produktgeber, sondern arbeiten auf Honorarbasis. Sollten Provisionen dennoch gezahlt werden, so werde der Kunde darüber informiert. Ab dem 3. Januar 2018 ist die Entgegennahme von Zuwendungen verboten, denn dann gelten EU-weit die geänderten Vorschriften für Finanzinstrumente (MiFID II).

Zur Offenlegung der Provisionen musste der Bundesgerichtshof Banken, Vermögensverwalter und Vermittler erst zwingen. Bis heute tun sich viele Marktteilnehmer schwer, ihre Gebühren klar zu benennen. Auf Anfrage von handwerk magazin nannte Grünewald für die VuV-Mitglieder eine Spanne von 0,5 bis 1,5 Prozent der Anlagesumme für die jährlich fixe Vergütung des jeweiligen Vermögensverwalters. Im Einzelfall könne zusätzlich eine Erfolgsvergütung von zum Beispiel zehn Prozent des jährlichen Depotgewinns vereinbart werden. Die Vergütung ist allerdings Verhandlungssache.

Die Performance IMC Vermögensverwaltung AG, der Finanzmanager der Eheleute Rick, betreut Kunden ab einem liquiden Vermögen von 250.000 Euro und ab einem Gesamtvermögen von 500.000

## Checkliste: Wie Sie die richtige Wahl treffen

**Bevor Sie sich entscheiden, nehmen Sie sich die Zeit vorab wichtige Fragen mit Ihrem künftigen Partner zu klären.**



### Angebote vergleichen

Vergleichen Sie Honorare und Kosten verschiedener Verwalter. Achten Sie dabei auch immer auf Art und Umfang der Leistungen.



### Zulassung prüfen

Der Anbieter muss von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zugelassen sein. Ist der Verwalter Mitglied des Verbands unabhängiger Vermögensverwalter (VuV), ist er zusätzlich an einen Ehrenkodex gebunden, der über den gesetzlichen Rahmen hinausgeht.



### Kosten abfragen

Besonders wichtig ist die Höhe der Fixkosten – sie sollten nicht über 1,5 Prozent jährlich liegen. Erfolgshonorare sollten erst dann greifen, wenn eventuelle Verluste der Vergangenheit wieder ausgeglichen sind.



### Ansprechpartner treffen

Besuchen Sie die Geschäftsräume Ihres künftigen Verwalters. Sie sollten sich dort gut aufgehoben fühlen. Wird Ihnen ein persönlicher Ansprechpartner benannt? Welche Erreichbarkeit und Reaktionszeit wird Ihnen zugesagt? Gibt es klare Vertretungsregelungen?



### Vertrauensbasis prüfen

Stimmen das persönliche Verhältnis und die Gesprächsatmosphäre? Haben Sie das Gefühl, Ihrem Vermögensverwalter vorbehaltlos vertrauen zu können?



### Reporting abklären

Gehören regelmäßige Reports und Gespräche zum Angebot? Mindestens einmal pro Jahr sollten in einem ausführlichen Gespräch der aktuelle Vermögensstatus und die Entwicklungen erörtert werden, mindestens alle sechs Monate sollten Sie einen ausführlichen Bericht zum Depot und zu den getätigten Transaktionen erhalten.

Euro. Dafür verlangt die Vermögensverwaltung nach Angaben von Christiane Schaaf, der Verwalterin des Unternehmerpaares, jedes Jahr 1,2 Prozent vom verwalteten Vermögen. „Es gibt keine versteckten Kosten, denn Bestandsprovisionen der Produktgeber an den Vermögensverwalter werden von der depotfüh-



»Die Kombination aus Verwalter und Depotbank rechnet sich.«

**Robert Weiher,**

Generalbevollmächtigter der V-Bank in München.

renden Bank direkt auf die Depotkonten der Kunden gutgeschrieben“, betont sie. Dennoch sollten sich Kunden erklären lassen, wo Kosten in welcher Höhe entstehen. Der Teufel steckt bekanntlich im Kleingedruckten. Eine depotführende Stelle der Performance IMC Vermögensverwaltung ist die V-Bank in München. „Betrachtet man alle Kosten, ist die Kombination unabhängiger Verwalter mit einer effizienten Depotbank um bis zu 50 Prozent günstiger als die klassische Bankberatung“, sagt Robert Weiher, Generalbevollmächtigter der V-Bank.

### WETTBEWERB UNTER ANBIETERN

Solche Aussagen dürften Banken nicht gefallen. Tatsächlich aber ist die Kostensituation hier oft weniger transparent. Schnell landen zum Beispiel konzerneigene Investmentfonds im Depot des Kunden, für die dieser einmalig hohe Ausgabeaufschläge und jährlich Verwaltungsgebühren zahlen muss.

Auch hier gilt: Kunden sollten sich die Gesamtvergütung präzise erklären und schwarz auf weiß aushändigen lassen. Generell sind sich Banken und unabhängige Vermögensverwalter nicht grün. Denn beide Gruppen buhlen vehement



um die Gunst der gut betuchten Kunden. Unabhängig von diesem Wettstreit dürfte für die meisten Unternehmer die Hausbank auch in Sachen Vermögensverwaltung die erste Anlaufstelle sein. Die Dienstleistungsspanne reicht hier vom Direkt-Brokerage für Selbstentscheider über die Vermögensstrukturierung bis zur Vermögensverwaltung. Letzteres geschieht bei den Volks- und Raiffeisenbanken oft im Verbund mit der DZ Privatbank. Die Spezialisten werden eigenen Angaben zufolge ab einem frei verfügbaren Vermögen von 250.000 Euro aktiv.

Bei den Sparkassen ist das Vorgehen ähnlich. Ansprechpartner für die Kunden ist der Berater vor Ort. Bei Bedarf holt er die Deka Bank oder eine Landesbank mit ins Boot. Bedeutende Finanzmanager sind die Großbanken wie Deutsche Bank, Commerzbank und HVB. Unisono betonen sie neuerdings die Bedeutung einer ganzheitlichen Beratung – bei Unterneh-

mern also die Betrachtung der gesamten privaten und betrieblichen Sphäre.

Wenn ein Kunde eine klassische Vermögensverwaltung wünscht, bei der die Profis der Deutschen Bank alle Entscheidungen im Rahmen des vom Kunden erteilten Auftrages treffen, kostet ihn das in der Variante Balance-Strategie 1,96 Prozent pro Jahr. Diesen Service gibt es ab 500.000 Euro Depotvolumen. Dieses Angebot kostet also mindestens 9.800 Euro jährlich. Andere Preismodelle sind möglich. Was die Produkte betrifft, ist das Institut offen. Ins Depot gelangen nach Angaben der Bank zum Beispiel nicht nur Fonds der Tochtergesellschaft DWS, sondern auch von Schroders oder Fidelity.

Bei der HVB beginnt die Vermögensverwaltung bei der gleichen Anlagesumme. Nach eigener Aussage werden die Kosten individuell geregelt und hängen vom Anlagevolumen ab. Optional kann eine „erfolgsabhängige Zusatzverfügung“

vereinbart werden. Investitionen in konzerneigene Wertpapiere erfolgen mit Ausnahme von Pfandbriefen nicht.

Bei welcher Adresse ein Unternehmer gut aufgehoben wäre, ist neben Kompetenz und Erreichbarkeit auch eine Frage des Vertrauensverhältnisses zwischen den Parteien. Auch die Transparenz bei den Kosten für Honorar, Beratung und die Finanzprodukte ist ein Auswahlkriterium. Auf jeden Fall sollte das Delegieren der Anlageentscheidungen gut überlegt sein. Das Vermögen der Anleger wurde schließlich hart erarbeitet.

hm

cornelia.hefer@handwerk-magazin.de



#### Tipps von erfahrenen Finanzexperten

Wohin mit dem Ersparnis bei Nullzinspolitik oder gar Negativzinsen? In welche Bereiche sollte man investieren? [www.handwerk-magazin.de/geldanlage](http://www.handwerk-magazin.de/geldanlage)

## Vermögensverwaltung: Wer zu welchen Finanzprodukten beraten darf

Das Angebot von Finanzmanagern entspricht einem Baukastensystem. Der Kunde entscheidet, zu welchen Finanzprodukten er professionelle Beratung in Anspruch nimmt. handwerk magazin hat eine Übersicht zusammengestellt, welche Finanzprofis welche Leistungen anbieten.



LEISTUNGEN	VERSICHERUNGS-VERMITTLER § 34D GEWO <sup>1</sup>	FINANZEN-VERMITTLER § 34F GEWO <sup>1</sup>	FINANZPORTFOLIO-VERWALTUNG, ANLAGEBERATUNG, -VERMITTLUNG § 32 KWG <sup>2</sup>	BANK § 32 KWG <sup>2</sup>
INVESTMENTFONDS / ETF'S ÖFFENTLICH VERTREIBEN	nein	ja	ja	ja
VERSICHERUNGEN / FONDSPOLICEN VERMITTELN	ja	nein	nur mit Erlaubnis nach § 34d GewO	nur mit Erlaubnis <sup>3</sup>
VERSICHERUNGEN / FONDSPOLICEN BERATEN	nein	nein	nur mit Erlaubnis § 34e GewO	nur mit Erlaubnis <sup>4</sup>
ZERTIFIKATE	nein	nein	ja	ja
GESCHLOSSENE FONDS / BETEILIGUNGEN	nein	nein	ja	ja
AKTIEN	nein	nein	ja	ja
ANLEIHEN	nein	nein	ja	ja
VERMÖGENSVERWALTUNG VERTREIBEN	nein	nein	ja	ja
VERMÖGENSVERWALTUNG SELBST DURCHFÜHREN	nein	nein	ja	ja
KREDITE VERMITTELN	ja	ja	ja	ja
KUNDENGELDER ENTGEGENNEHMEN UND WEITERLEITEN	nein	nein	nein	ja
EINLAGEN / DEPOTGESCHÄFT	nein	nein	nein	ja

1) GewO: Gewerbeordnung, 2) KWG: Kreditwesengesetz, 3) nach § 34d GewO, 4) nach § 34e GewO; Quelle: VuV, Stand: Oktober 2016