

# ELITE REPORT *extra*



## *Ausgezeichnete Vermögensverwalter*

PORTRAITS AUS DEM ELITE REPORT 2014



## Ohne Zuverlässigkeit kein Vertrauen

Wer Vermögen hat, hat es nicht leicht. Er wird umringt, umworben und ist gefährdet. Ein wachsendes Heer nur vordergründig gut meinender Finanzspezialisten macht Jagd auf die Vermögenden. Und damit wachsen die Risiken enorm. Vermeintliche Berater sind eigentlich nur Verkäufer. Echte Beratung mit Tiefgang ist dem Vertriebsprofi fremd. Die familiäre Situation des Kunden ist Provisionsjägern egal, ebenso wie dessen Bedürfnisse. Von Akkuratessie also keine Spur. Statt eines seriösen sinnvollen Konzepts gibt es widersprüchliche Ratschläge.



Hans-Kaspar v. Schönfels,  
Chefredakteur Elite Report

Aber gerade die grundlegenden Fragen sind es, die präzise beantwortet werden müssen, um einer Vermögensverwaltung die nötige Passform zu geben. Verantwortung für Kunde und Kapital sieht deutlich anders aus. Es sind diese Interessenkonflikte, die das Vermögen kräftig versalzen und dabei gute Gewürze ausschließen. Viele Vermögensorientierte erkennen erst später die Gefahren, nämlich dann, wenn sie rote Zahlen, also Lehrgeld, zu beklagen haben. Besonders

Senioren leiden unter Missbrauch ihres Vermögens, nicht selten werden sie krank. Vermögen, egal ob klein oder groß, bedeutet immer eine große Verantwortung. Zunächst für den Inhaber und seine Familie selbst und natürlich auch für den beauftragten Vermögensverwalter. Damit die vielschichtige Pflicht nicht zur erdrückenden Last wird, filtern wir Jahr für Jahr die Besten der Branche für Sie heraus. Seit elf Jahren gibt es den Elite Report, dieses Orientierungsmagazin mit der Positivliste. Anhand eines umfangreichen Bündels von 45 Überprüfungsparametern und der vielen Testberichte von echten Kunden und erfahrenen Experten ermittelt eine fachkundige Jury alljährlich die Besten der Besten – die Elite.

Damit ist ein Grundelement des Verbraucherschutzes für Vermögende entstanden. Der Report führt zu den verantwortungsbereiten und zuverlässigen Könnern, zu den ehrlichen Vermögensverwaltern mit Charakter. Und wir werden weiter in den Seniorenvermögensschutz investieren, damit Sicherheit und Zuverlässigkeit entstehen. Getreu unserem Redaktionsmotto: Unser bester Freund ist unser Leser. Unser zweitbesten ist der, der unserem erstbesten hilfreich zur Seite steht und sein Vermögen schützt und mehrt.

**ELITE REPORT extra** ist eine Sonderveröffentlichung der Elite Report Edition, die im Verlag KASTNER AG – das medienhaus, Wolnzach erscheint.

**Chefredaktion:** Hans-Kaspar v. Schönfels & Re v. Schönfels; **Art Direction & Realisation:** Falk v. Schönfels; **Fotonachweis:** Titel: Daniel Schvarcz; Falk v. Schönfels [www.fluctibus.com](http://www.fluctibus.com), Bellerocche Photoarchiv [www.bellerocche.de](http://www.bellerocche.de); Daniel Schvarcz [www.d-s-photo.com](http://www.d-s-photo.com); andere Bildrechte (Portraits und Gebäude) mit Genehmigung der jeweiligen Vermögensverwalter. **Druck:** appli druck GmbH & Co. KG, Wemding **Auflage:** circa 1.000.000 Exemplare; beigelegt dem Handelsblatt 2. Mai 2014, Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung F.A.S. 18. Mai 2014 und der WirtschaftsWoche am 26. Mai 2014. Unser Verleger, Professor h. c. Eduard Kastner, dankt den hier genannten Vermögensverwaltern. Denn ohne ihre Beteiligung an den Herstellungs- und Beilegekosten hätte diese Sonderveröffentlichung nicht realisiert werden können. **Anschrift:** Elite Report Redaktion, Niggerstr. 4 / II, D-81675 München, Tel: 089 / 470 36 48, [redaktion@elitereport.de](mailto:redaktion@elitereport.de), [www.elitereport.de](http://www.elitereport.de)



*Der Test des Elite Report 2014:*

## **Braucht Ihr Vermögen einen neuen Betreuer?**

*Fehler erkennen – Zukunft verbessern*

***Krisen, Veränderungen, Unsicherheiten: Jetzt sind intensive Gespräche mit Ihrem Berater notwendig, um drohende Risiken zu erkennen und das Vermögen neu auszurichten.***

Die Null-Zins-Zeit hält an. Leider. Damit fallen vertraute Anlagethemen als Renditebringer aus. Sie tragen zur Auszehrung des Vermögens bei. Nur wirtschaftlicher Weitblick und seriöse Analysen können helfen, Gefahren vom Vermögen abzuwenden und nötige Gewinne zu produzieren. Vermögenserhalt verlangt aktualisierte Disziplin. Diese Situation – liebe Leserinnen und Leser – muss jetzt erfasst und lösungsorientiert konsequent geklärt werden. Notfalls ist ein neuer Vermögensverwalter zu suchen und zu mandatieren. Betreuungspausen und Gefahrenverdrängung können teuer werden.

***Doch auf welchen Vermögensverwalter ist Verlass?***

Das beantwortet sich leider nicht von ganz allein. Auch findet man die Antwort nicht schnell. Man muss sich näm-

lich erst auf umfangreiche Detail-Recherchen und hunderte von Testbesuchen einlassen, dazu knapp tausend Erfahrungsberichte aus der Praxis auswerten und Beschwerden sowie Kundenbeurteilungen bis hin zu Image-Bewertungen sammeln und nach Aussagen bestimmen. Wir müssen 45 Kriterien im Überblick einzeln berücksichtigen. Natürlich analysieren wir auch Vermögensanlagekonzepte, Ausschreibungsvorschläge und Ertragnisaufstellungen. Mit Fachleuten fördern wir so ganz systematisch klare Konturen zutage. Weitere Beobachtungen und vertraulich eingeholte Informationen bei kompetenten Marktexperten runden das zu gewinnende Bild ab.

Doch um gleich eingangs unserer Kriterienliste das wohl wichtigste Datenpaket aussagekräftig zu machen, haben wir mit in Bankenprüfung erfahrenen Wirtschaftsprüfern die Geschäftsberichte durchforstet. Wir wissen, wie die Zahlen des Unternehmens sind. Denn, wer tief rot seine Bilanzen färbt, ist auch nicht immer der Zuverlässigste. Wer an der

Wand steht und ums Überleben kämpft, macht vielleicht auch lange Finger. Immer wieder hatten wir unseren Blick in die Jahresberichte versenkt, um anhand des gebotenen Zahlenspiels den Daumen zu heben und eine Entwarnung äußern zu können. Wir haben aus der Fülle der unterschiedlichen Unternehmenszahlen die Bestätigung gefunden, wie wichtig die Ertragsstabilität und die innere Prosperität sind. In einigen Fällen konnte man im Vergleich zu den Vermögensverwaltungs-Ergebnissen gute Begründungen herleiten.

Der normale Überprüfungsprozess begann mit einer großen Flut von diesmal 342 Adressen. Sie alle boten ihren Service in einer – wie auch immer gearteten – Vermögensverwaltung als Dienstleistung an. Da der Begriff aber nicht festgelegt ist, nehmen wir unsere Kriterien der kompakten, transparenten Verantwortungsübernahme, die Vermögen ab 400.000 Euro bewirtschaftet. Die große Zahl der Fondsvorkäufer, Versicherungsvertreter oder Makler fiel deshalb schon bei der ersten Sichtung heraus. Übrig blieben also im gesamten Auswertungsfeld nur 112 Anbieter, die dann konsequent unter die Lupe gelegt wurden. Wichtige Eckpunkte für das Prüfprogramm lieferten wieder einmal die Leser als Tester ehrenhalber, die Profitester, die Ausschreibungsangebote und ein umfangreiches Bündel von Einzelrecherchen.

Diese vielschichtigen Eindrücke wurden dann um die Ergebnisse der Leumundsbefragungen bei seriösen Insidern erweitert. Des Weiteren kamen Fehler-Analysen der Beschwerdeführer und Kläger hinzu. Am Ende durften wir wieder einmal in nahezu 600 Depots blicken, um auch die Leistungsstärke schwarz auf weiß zu erfassen. Um es kurz zu machen, aus 112 Vermögensverwaltern blieben nach Abschluss der Bewertungsrunden nur 43 empfehlenswerte Vermögensverwalter übrig, die Elite nämlich zuzüglich zweier Sonderpreise. Das sind in etwa 50 Prozent oder nur 15 Prozent von den 342.

*»Tadeln ist leicht, deshalb versuchen sich viele darin. Mit Verstand loben ist schwer, darum tun es wenige.«  
Anselm Feuerbach*

Wieder einmal trugen unsere Leser als Tester praxisnah zur Beurteilung bei. Auch an dieser Stelle ein herzliches Dankeschön, denn dieser Einsatz ist eine wichtige Stütze für unsere Arbeit. Liefern sie doch Beratungserlebnisse, die ungeschminkte Realität und erleichtern damit die Trennung der Spreu vom Weizen. 148 Leser nahmen in den Beratungszimmern Platz. Sie suchten Betreuung für ihr Vermögen von 600.000 bis 18 Millionen Euro. Unter ihnen befanden sich 20 potenzielle Erben, die von ihren Eltern dazu ermuntert worden waren, eigene Erfahrungen zur Unterschiedlichkeit der Vermögensverwalter einzuholen. Alle hatten von uns je fünf Adressen erhalten, so dass 740 Einzelbewertungen gewonnen wurden. □

### Testen Sie mit

*Wenn Sie einen neuen Vermögensverwalter suchen, dann sind wir sehr an Ihren Eindrücken und Erfahrungen interessiert. Wir würden Sie gerne als Tester ehrenhalber begleiten. Sie erhalten von uns fünf Adressen, die Sie bewerten. Dafür geben wir Ihnen wertvolle Tipps, die Ihre Position gegenüber dem Vermögensverwalter vorteilhaft verstärkt. Interessiert? Rufen Sie uns in der Redaktion an.*

### Analysieren und Helfen

*Jahr für Jahr erhalten wir Hilferufe und Briefe von Lesern, die schlechte Erfahrungen mit ihren Vermögensverwaltern gemacht haben. Im vergangenen Jahr waren es fast 300 Mitteilungen. Besonders Senioren beklagten sich, 80 von ihnen haben wir geholfen, 30 Fälle gingen zu Gericht. Wir analysieren diese Schilderungen und Dokumente, um herauszufinden, wer welche Fehler zu verantworten hat. Danach sprechen wir mit den Vermögensverwaltern und entwickeln tatkräftig gemeinsam eine akzeptable Kulanzlösung. Erst wenn alle Bemühungen versagen, suchen wir einen geeigneten Anwalt zur Überprüfung. Sieht er gute Möglichkeiten zum Schadensausgleich, kann der Beschwerde führende Leser mit ihm in Verbindung treten.*

*Übrigens: Es gibt keinen Automatismus, dass Vermögensschäden immer nur vom Vermögensverwalter zu verantworten sind. Wir haben in über 72 Gesprächen mit unseren Lesern groben Leichtsinns bis hin zu hochriskanten Fehleinschätzungen seitens der Vermögenden selbst erkannt. Hier konnte unser Controlling-Team mit seinen Analysen neue sichere Wege anlegen. Knapp 100 vermögende Leser baten uns, ihre Ertragnisaufstellung zu interpretieren. Wir kamen uns wie Dolmetscher vor, von den Performanceergebnissen einmal ganz zu schweigen.*

### Der Vermögensverwaltungsvertrag

*Wohltuend, lieber Leser, ist immer der saubere klar mit »Leitplanken« versehene Vermögensverwaltungsweg. Etwaige Provisionen werden von seriösen Häusern immer auf den Tisch gelegt, auch das jeweilige Beratungs- und Betreuungshonorar ist auszuhandeln. Es wird in den Verträgen festgehalten. Vermögensverwaltung ist also immer mehr als nur eine kurzzeitige Honorarberatung. Die ganzheitliche Betreuung schließt je nach Modell alle Leistungen ein. Wer ohne Vermögensverwaltungsvertrag sein Kapital bewirtschaften lässt, lebt generell gefährlich. Sich nur depot- oder anlagemäßig beraten zu lassen, kann riskant sein. Der Kunde darf sich nicht wundern, dass er zum Abladeplatz von Provisionsbringern wird und der Verkäufer noch nicht einmal Verantwortung dafür übernimmt. Auch Beratungsprotokolle und die vom Verbraucherschutz erzwungenen Pflichten führen zu keinem besseren Vermögensschutz. Denn diese Texte zu verstehen ist dem Laien fast unmöglich. Anders ist es eben mit einem Vermögensverwaltungsvertrag, der die Verantwortlichkeit und Honorarfrage deutlich vereinbart.*

Performance IMC Vermögensverwaltung AG:  
**Kundennah, leistungsorientiert  
und unabhängig**

Die Performance IMC Vermögensverwaltung AG vereint Transparenz und Leistung



*Seit geraumer Zeit erhielt die Elite Report Redaktion positive Hinweise von Lesern und entsprechende Ertragnisaufstellungen. Natürlich stellten wir dieses Haus sofort unter Beobachtung und prüften es ausgiebig. Auf Anhieb kam das Mannheimer Unternehmen in die Goldene Pyramide der Ausgezeichneten, zählt also damit zu den empfehlenswerten Häusern. Doch nicht nur in puncto Beratungssystematik, Vermögensverwaltungskonzept und Stil überzeugte die Performance IMC sondern auch in der Leistung. Dieser bankenunabhängige Vermögensverwalter nimmt darin sogar einen Spitzenplatz ein.*

So urteilte die Report Jury: »Ein aktiver Vermögensverwalter, ein Spezialist für äußerst durchdachte Strategien. Und am Ende steht der Erfolg, denn dieses Haus macht immer eine ansehnliche Performance weit über dem Durchschnitt der Konkurrenz,« weiter steht im Elite Report 2014 über die Performance IMC, die bundesweit das Vermögen von Privatkunden, Institutionen und Stiftungen verwaltet: »Diese inhabergeführte und bankenunabhängige Aktiengesellschaft ist der Inbegriff, wie Fachwissen und konsequente Diversifikation gepaart mit striktem Risikomanagement Solidität ebenso produziert wie zügigen Vermögenszuwachs.«

Eine ansehnliche Zahl anspruchsvoller Privatkunden aber auch institutioneller Kunden fühlt sich bestens betreut. Vor allem werden die Bedürfnisse der jeweiligen Kunden sorgfältig ermittelt und als tragendes Fundament im jeweiligen

Vermögensverwaltungskonzept berücksichtigt. Es ist diese Sorgfalt, die den sehr gut wachsenden Erfolg plausibel macht. Die Redaktion hat mit ihren Tests eine vorbildliche Kundenorientierung festgestellt. Sie fand damit bestätigt, was die eingangs erwähnten Tippgeber – unsere Leser – bereits lobten.

Die engagierten Mannheimer Vermögensverwalter, die auch bundesweit ihre Kunden betreuen, wissen, dass verkaufende Berater out sind und nichts in einer seriösen Vermögensverwaltung zu suchen haben. Sie sind gefährlich. Denn sie beschädigen den Vermögensverwalter und den Kunden zugleich. Kurzfristig mögen diese »Vertriebsgenies« ja ihre Bank etwas reicher machen, aber mittel- und langfristig gesehen dürften die Kunden dann schnell das Weite suchen. Hier im Mannheimer Team weiß man dagegen, dass ein guter Vermögensverwalter immer im Dienst des Kunden steht, ihn also möglichst immer etwas reicher macht, ohne dabei verhungern zu müssen. Damit sind die wettbewerbsfähigen Honorare schon kurz angesprochen.

Eine immer größere werdende Bedeutung haben die Beratungsmandate für Investmentfonds. So zeigt sich die Performance IMC für die Anlagestrategien der Saphir-Fondsfamilie seit 2007 verantwortlich, die 2011 um einen Publikumsfonds erweitert wurde, der eine sehr interessante Entwicklung vorweisen kann und im direkten Vergleich mit Investmentfonds bekannter Anbieter zu überzeugen weiß. □





## Persönlich und transparent

*Andreas Müller erläutert die Besonderheiten seines Unternehmens und lädt Investoren ein, sich mit der Performance IMC zu beschäftigen.*

**Elite Report extra: Herr Müller, was unterscheidet Ihr Unternehmen von anderen Häusern?**

Andreas Müller: Wir fokussieren uns als mittelständisches Unternehmen auf unsere beiden Kernkompetenzen Kundenberatung und Portfolio-Management. Außerdem streben wir keine banküblichen Umsatzmargen an, die uns zu einem Produktverkauf zwingen würden. Am Ende zahlen sich für uns daher nur wirklich langfristige Kundenbeziehung aus, was unmittelbar zu einer Zielkonformität zwischen unseren Mandanten und uns führt.

**Was erwarten Ihre Mandanten?**

Andreas Müller: Bereits vor einigen Jahren haben wir institutionelle Strukturen im Unternehmen geschaffen und Investitionen in unsere Infrastruktur vorgenommen, die die hohe Qualität unserer Dienstleistung ermöglichen. So können wir für unsere Mandanten die Nachhaltigkeit und ein hohes Maß an Transparenz sicherstellen, die diese erwarten.

**Was verstehen Sie unter Transparenz?**

Andreas Müller: Wir sprechen mit allen Mandanten, deren Portfolios konsequent nach dem Grundsatz der Diversifikation aufgebaut sind, persönlich und sehr direkt über Risiken. Anhand der Dokumentation unserer Strategien, die wir seit bis zu 14 Jahren verwalten, zeigen wir ungeschönt die erreichten Ergebnisse. Unabhängig davon, dass nur wenige Häuser derart lange echte historische Daten vorweisen können, wollen wir uns mit dieser Offenheit nicht nur vom Wettbewerb differenzieren, sondern einen echten Mehrwert für unsere Mandanten schaffen.

**Sie beschreiben Ihr Unternehmen als kundennah, wie meinen Sie das?**

Andreas Müller: Zunächst bedeutet Kundennähe für uns, dass wir jederzeit persönlich ansprechbar sind. Ich meine damit tatsächlich alle Mitarbeiter, inklusive dem Vorstand. Außerdem haben wir mit »Vermögensverwaltung im Dialog« ein neues Konzept umgesetzt, bei dem unsere Kunden sich direkt mit dem Portfolio-Management austauschen können, das heißt sie erfahren aus erster Hand, wie wir aktuelle Ent-

wicklungen einschätzen und welche Investmententscheidungen wir treffen. Kundenähe bedeutet ebenfalls für uns, dass wir an mehreren Standorten Büros besitzen, wie in München, Frankfurt, Bonn oder Berlin.

Sicher werden wir in den kommenden Monaten zusätzliche Büros eröffnen, um die geographische Nähe zu unseren Kunden sicherzustellen und selbstverständlich werden wir weiterhin mit großem Engagement versuchen, konstant hervorragende Ergebnisse zu erzielen.

**Wie definieren Sie Erfolg?**

Andreas Müller: Bei jedem Mandat spielen zwei wesentliche Faktoren eine Rolle, die angestrebte oder prognostizierte Rendite und die Risikobereitschaft des Kunden. Beides hängt untrennbar miteinander zusammen. Der Erfolg ist also die Leistung zu erbringen, die unsere Mandanten von uns erwarten. Damit ist erst der Erfolg unserer Kunden unser Erfolg.

**Herr Müller, wir danken Ihnen für das Gespräch!**



Michael Stegmüller

*Die Performance IMC Vermögensverwaltung AG aus Mannheim zählt zu den erfolgreichen unabhängigen Vermögensexperten in Deutschland. Neben Privatkunden erhalten institutionelle Investoren, Stiftungen und Familienverbände die professionellen Dienstleistungen des mehrfach ausgezeichneten Vermögensverwalters, der unverändert inhabergeführt und unabhängig von Vorgaben Dritter ist. Andreas Müller gründete die Performance IMC Vermögensverwaltung AG 2000 in Mannheim, die er gemeinsam mit seinem Vorstandskollegen Michael Stegmüller leitet.*

**Performance IMC Vermögensverwaltung AG**  
Augustaanlage 32, D-68165 Mannheim  
Tel.: +49 (0) 621 / 401 712-30  
[www.performance-imc.de](http://www.performance-imc.de)



Andreas Müller

**Der Hauptsitz der Gesellschaft ist in Mannheim. Bundesweit bestehen weitere Standorte in: Berlin, Bonn, Frankfurt, Freiburg, Heidelberg und München.**