

ELITE REPORT *extra*



Ausgezeichnete Vermögensverwalter

PORTRAITS AUS DEM ELITE REPORT 2016

ELITE REPORT 2016

ELITE DER VERMÖGENSVERWALTER
IM DEUTSCHSPRACHIGEN RAUM

URKUNDE

DIE
PERFORMANCE IMC
VERMÖGENSVERWALTUNG AG

HAT DIE REPORT-JURY MIT BESTEN ERGEBNISSEN ÜBERZEUGT.

DESHALB WIRD SIE
MAGNA CUM LAUDE
IN DIE
PYRAMIDE DER AUSGEZEICHNETEN
AUFGENOMMEN.

MÜNCHEN, DEN 25.11.2015



EDUARD KASTNER / VERLEGER



HANS-KASPAR VON SCHÖNFELS / CHEFREDAKTEUR

Handelsblatt

Elite Report Edition

Anstand und Intelligenz gesucht!



Hans-Kaspar v. Schönfels,
Chefredakteur Elite Report

Vermögende werden immer anspruchsvoller. Besonders was Zuverlässigkeit und Vermögenserhalt betrifft. Doch damit steht es nicht überall zum besten. Deshalb fordern sie ganz zu recht die Dienstleister mit allem Nachdruck heraus. Ohne entsprechende Qualität gibt es kein Geld.

Wer diesen harten Wettbewerb bestehen will, muss sich engagieren, sich also kräftig ins Zeug legen. Konsequente Kundenorientierung will nämlich gelebt werden. Weder

schöne Worte noch bunte Prospekte helfen. Und schieres Provisionsstreben ist sowieso schlechte Vergangenheit.

Kurzum: Nur wer Menschen mit all ihren Wünschen, Geboten und Verboten versteht, hat Zukunft, darf fremdes Kapital bewirtschaften, und zwar zu transparenten Bedingungen, die ein fairer Vertrag festschreibt.

Früher haben Banken ihre Kunden erzogen. Heute dagegen erziehen die Kunden ihre Banken. Sie wollen überzeugende Qualität, also Anstand und Intelligenz. Diese Voraussetzungen zählen. Kein Vermögensverwalter kann sich heute noch hinter Zinsen verstecken.

Deswegen darf Ihr Vermögen nicht irgendwo als Versuchskaninchen gefährdet werden. Seit Jahren ermitteln wir für Sie geeignete Häuser, die wir im Elite Report vorstellen. Übrigens: Unsere Tester sind Leser wie Sie. Auch sie suchen einen neuen, vor allem besseren Vermögensverwalter. Wir vom Elite Report sind selbstverständlich mit Rat und Tat immer dialogbereit. □





Der Test des Elite Report 2016:

Nur die Besten sind gerade gut genug

Nur wer die Vermögensverwaltung auf seriösen Kundennutzen hin systematisch und mit Akribie untersucht, kann mit vielen empfehlenswerten Adressen aufwarten.

Eigentlich immer eine Reise ins Risiko. Und oft eine echte Zumutung. Seit fast 14 Jahren tauchen wir in die Niederungen der Finanzszene hinab. Die Mühe soll sich für Sie lohnen. Denn unsere tiefgreifende Prüfsystematik mit ihren 43 einzelnen Kriterien entdeckt die zuverlässigen und charakterstarken Experten ebenso wie die Blender, Provisionsgeier und Geldvernichter. Bloße Verkäufer können keine Qualität liefern. Verantwortungsübernahme und Vermögensschutz wie auch eine ausreichende Performance sind ihnen egal. So ist es kein Wunder, dass von 362 überprüften Adressen nur 45 den umfangreichen Analyseaufwand bestanden.

Das bedeutet, dass nur jeder achte Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum – in Deutschland, Österreich, der Schweiz, in Liechtenstein, Luxemburg – empfehlenswert ist. Gute Vermögensverwalter sind also eine Minderheit, die Elite ist also überschaubar. Und sie fällt nicht vom Himmel.

Ehrliche Kunst kommt von Können und nicht von Wollen, schon gar nicht von Provisionen! Ja, die zuverlässige Vermögensverwaltungskunst überzeugt, wenn grundlegende Begabung auf charakterliche Eignung trifft. Beides muss oft mühsam entwickelt und gelernt werden.

Der Umgang mit den anvertrauten Geldern braucht zudem fundamentales Wissen, um dem Vermögenserhalt (Sicherheit) und der -mehrung (Gewinn) zu dienen. Doch zu viele Dilettanten scheuen diesen Aufwand und glauben, die Abkürzung zum schnellen Verdienst zu kennen. Mit flotten Sprüchen, Tricks und dann zutiefst enttäuschten Kunden.

Um praxisnah in die Welt der Vermögensverwalter hineinzukommen, nutzen wir einen Teil unserer Leser, die alle einen neuen Vermögensverwalter suchen. Wir ermuntern sie und stiften sie konkret an, sich auf mindestens fünf Beratungsadressen einzulassen. Natürlich bleiben wir mit Rat und Tat im Hintergrund und können unsere Leser als »Tester ehrenhalber« gut mit unserer Prüfsystematik »führen«. Um die Flut der vielen Eindrücke und gemachten Erfahrungen etwas zu begrenzen – schließlich werten wir jeden Erlebnisbericht aus – haben wir die Zahl der »Tester ehrenhalber« auf 150 begrenzt und somit 750 Einzel-Beurteilungen erhalten. Für uns als Vermögensverwaltungsanalysten ist das ein großer Erfahrungsschatz, um die Dienstleistungsqualität bestimmen zu können. Ebenso aufschlussreiche Daten liefern unsere Vermögensausschreibungen für unsere Leser. Mal kurz, mal lang, mal lokal, regional oder bundesweit. Auch hier wird die



Vorgehensweise jeweils mit dem Leser abgestimmt. Natürlich sind unsere Bemühungen für unsere Leser kostenlos. Schließlich schärfen sie unseren Blick und helfen uns damit.

Zur weiteren Auswertung kommen dann nicht nur Leumundsbefragungen, die vielen Leserberichte und Beschwerden, sondern auch die umfangreichen Kennzahlen, die durch eine groß angelegte Fragebogenaktion erhoben werden.

Insgesamt werden somit 43 Kriterien als Prüfparameter beantwortbar. Nicht nur die jeweilige Performance wird ermittelt, sondern auch in Form des Bilanzchecks die verborgene Unternehmenssubstanz. Denn wir wissen, ein solide aufgestelltes Haus vergreift sich weniger an seinen Kunden.

Und noch etwas fällt uns auf: Einige große Banken verschaukeln ihre Privatkunden. Sie wollen sie nicht mehr. Sie wollen sich nicht mehr für sie engagieren. Sie wollen Volumen, also nur Großkunden und Institutionelle. Ja, die Branche stöhnt, dass die Beratungsarbeit von anspruchsvollen Vermögenskunden zeitraubend und zu teuer ist. Und Empathie ist nicht jedermanns Sache. Umso mehr sind wir angetan von den vielen Vermögensverwaltern, die nicht nur Respekt vor ihren Kunden haben, sondern sich auch ehrlich anstrengen und der guten Leistung wegen mit Treue belohnt werden. Diese zuverlässigen bilden die Elite der Vermögensverwalter, die wir Ihnen gerne etwas näher bringen. Wir meinen, dass gerade die Verantwortungsübernahme für den Kunden deutlicher sichtbar gemacht werden muss, um von einer hohen Kunst der Vermögensverwaltung sprechen zu können. □

Drei Punkte für eine ausgezeichnete Vermögensverwaltung

- Erst der Mensch, dann das Vermögen! Beim Beratungsgespräch muss der Vermögensverwalter intensiv die Ziele, Wünsche und Lebensumstände des Kunden erfragen.
- Das Vermögenskonzept muss dem Kunden dienen! Wer nur an seine Provisionen denkt, bereichert sich schamlos und verrät den eigentlichen Auftrag, das Vermögen zu erhalten und zu mehren.
- Das Vermögen braucht professionellen Schutz! Diese Verantwortungsübernahme erfordert neben Know-how Charakter, der Kunde muss sich darauf verlassen können. Besonders Senioren brauchen den konsequenten Vermögensschutz.

Beschreibung der Performance IMC aus dem Elite Report 2016

Ganz schön ausgeschlafen und stets hellwach. Hier erlebt man echte Leidenschaft, beeindruckend, wie man den Risiken zu Leibe rückt, um die klaren Chancen in die strenge Prüfung zu nehmen. Die Performance IMC ist ein sehr moderner Vermögensverwalter, der seit Jahren seine Kunden mit auf die komfortable Gewinnerstraße nimmt. Dass der guten Beratung eine ebenso gute Performance folgt ist ausschlaggebend. Die Handschrift des Teams ist nüchtern, informativ und kommt ohne Schnörkel und Beratungskitsch aus. Hier wird für den Kunden investiert, mit Sachverstand und Weitblick. Dieser Vermögensverwalter weiß, dass nur zufriedene Kunden treu bleiben.



Performance IMC Vermögensverwaltung AG:
**Wertschätzung ist das Ergebnis
kontinuierlich guter Arbeit**

Eine professionelle Vermögensverwaltung kann auf Dauer nur funktionieren, wenn der Kunde im Vordergrund steht. Auf dieser Basis gründete Andreas Müller 1997 sein Unternehmen, aus dem im Jahr 2000 die Performance IMC Aktiengesellschaft mit Hauptsitz in Mannheim hervorging, und er steht weiterhin für eine klare Strategie: »Für uns als mittelständisches Unternehmen ist der Erfolg nur dann gewährleistet, wenn alles auf Langfristigkeit ausgelegt ist, also auf nachhaltige Kundenbeziehungen, verlässliche Vermögensverwaltungskonzepte und überzeugende Investmentstrategien.« Er berät als Unternehmer andere Unternehmer, ihr Vermögen zu diversifizieren und nicht alles Geld in der eigenen Firma zu belassen. Dabei bringen auch seine beiden Vorstandskollegen ihre Erfahrung als Unternehmer mit ein. Michael Stegmüller ist Eigentümer eines der ältesten Family Offices und Muhyddin Suleiman war Vorstand beim börsennotierten MLP-Konzern. Dieses Konzept geht offensichtlich auf, denn der bankenunabhängige Vermögensverwalter aus Mannheim zählt zu den erfolgreichsten seines Fachs in Deutschland. Über 20 Mitarbeiter betreuen inzwischen bundesweit Kunden mit einem stetig wachsenden Gesamtanlagevolumen von rund 600 Millionen Euro.



*Andreas Müller, Michael Stegmüller und Muhyddin Suleiman,
Vorstände der Performance IMC Vermögensverwaltung AG*

Neben Privatkunden und Unternehmern vertrauen institutionelle Investoren sowie Stiftungen dem mehrfach ausgezeichneten Vermögensverwalter. Der Elite Report 2016 ehrt Performance IMC erneut mit dem Prädikat »magna cum laude« und zählt das Unternehmen zu den empfehlenswerten Vermögensverwaltern. »Zum dritten Mal in Folge ausgezeichnet zu werden, bestätigt unsere langfristige und nachhaltige Arbeitsweise in der Vermögensverwaltung«, freut sich Michael Stegmüller.

Beratungsangebot

Die umfassenden Dienstleistungen beinhalten auch die Unterstützung bei der Nachfolgeregelung im Unternehmen sowie die Ausarbeitung von Anlagerichtlinien für Familienvermögen und die fachliche Begleitung bei Gründung einer Stiftung. Die Performance IMC kann dabei auf ein Netzwerk aus renommierten Wirtschaftsprüfern, spezialisierten Steuerberatern und Stiftungsexperten zurückgreifen.

Als Mitherausgeber des Stiftungsfondsberichts 2016 bringt die Performance IMC ihr umfangreiches Wissen und die langjährige Erfahrung ein und bietet damit Stiftungen unmittelbar eine praktische und sehr wertvolle Hilfestellung.

Chancen und Risiken

In der Kundenberatung wird zudem großer Wert auf eine klare Darstellung der Chancen und Risiken gelegt. »Unsere Anlagephilosophie beruht auf Selektion und Diversifikation, auf dieser Basis setzen wir alle Vermögensverwaltungsstrategien für unsere Kunden um«, erklärt Vorstand Muhyddin Suleiman.

Transparenz

Wie sich die Anlagemodelle der Performance IMC am realen Markt geschlagen haben, kann bis zu 15 Jahre nachvollzogen werden. Ein historischer Datenschatz, den kaum ein anderer unabhängiger Vermögensverwalter bieten kann. Hier zeigt sich, dass Fachwissen und konsequente Diversifikation gepaart mit striktem Risikomanagement sowohl Solidität als auch Vermögenszuwachs ermöglichen können. Die Performance IMC bedient sich dafür aktiver Fondsmanager und passiver Strategien, die sie über viele Jahre qualitativ und quantitativ beobachtet hat.

Fachwissen

Mit Hilfe einer hauseigenen Datenbank werden Stärken- und Schwächen-Profile der Manager erstellt. Ergänzend dazu werden die Investmentstrategien regelmäßig in direkten Gesprächen mit den Fondsmanagern hinterfragt. Darüber hinaus werden Absicherungsinstrumente wie Long-Short Strategien eingesetzt, um die Risiken weiter zu reduzieren. Das Jahr 2015 konnte so erfolgreich mit einer Strategie der »ruhigen Hand« abgeschlossen werden und die Entwicklung der Kundenvermögen ist erfreulich konstant.

Absolute Kundenorientierung

Für die Performance IMC spielen bei jedem Mandat zwei wesentliche Faktoren eine Rolle, die angestrebte Rendite und die Risikobereitschaft des Kunden. Beides hängt untrennbar miteinander zusammen und sie stellen die Hauptkriterien für eine passende Asset Allocation dar. »Jeder Anleger muss sich prinzipiell mit der Frage auseinandersetzen, ob die bestehende Portfoliostruktur zum eigenen Risikoprofil passt, denn die Struktur des Vermögens ist entscheidend für den zukünftigen Anlageerfolg und das Erreichen der individuellen Rendite- und Risikoziele«, sagt Michael Stegmüller. Erfolg definiert er als die Leistung, die der Mandant erwartet.

Vermögensverwaltungsmandate werden ab einer Anlage-summe von 250.000 Euro mit standardisierten oder individuellen Portfoliostrategien umgesetzt. Die langjährige Zusammenarbeit im Team der Performance IMC, die festen Ansprechpartner und das daraus resultierende Vertrauensverhältnis zwischen Mandanten und Berater, stehen für Kontinuität und Verlässlichkeit.

Als bankenunabhängiger Vermögensverwalter, der sich im Privatbesitz befindet, unterliegt die Performance IMC keinen Konzernvorgaben oder anderen Verpflichtungen, die Auswirkungen auf die Beratungsinhalte haben. Es werden die besten Produkte gesucht, kostengünstige ETFs genauso wie aktiv verwaltete Investmentfonds, die konsequent in den Vermögensverwaltungsstrategien eingesetzt werden.

»Unser Ziel ist es, die anvertrauten Gelder langfristig zu erhalten und nachhaltig zu vermehren«, sagt Performance IMC-Gründer Andreas Müller und »da wir genau dies für unsere Kunden tun, zählen wir heute zu den erfolgreichsten Vermögensverwaltungsgesellschaften in Deutschland.« □



Die Performance IMC Vermögensverwaltung AG zählt zu den renommierten unabhängigen Vermögensexperten in Deutschland. Andreas Müller gründete das Unternehmen im Jahr 2000 in Mannheim, das er gemeinsam mit seinen Vorstandskollegen Michael Stegmüller und Muhyddin Suleiman leitet. Das mittelständische Unternehmen ist bundesweit an mehreren Standorten mit eigenen Büros vertreten und nimmt damit eine führende Positionen unter den deutschen Vermögensverwaltungsgesellschaften ein. Neben vermögenden Privatkunden erhalten Unternehmer, institutionelle Investoren und Stiftungen die professionellen Dienstleistungen des mehrfach ausgezeichneten Vermögensverwalters, der inhabergeführt und unabhängig von Vorgaben Dritter ist. Der Elite Report 2016 hat die Vermögensverwaltung zum dritten Mal in Folge als »empfehlenswert« eingestuft und mit dem Prädikat »magna cum laude« geehrt.

www.performance-imc.de



Wir freuen uns auf das Gespräch mit Ihnen.

Performance IMC Vermögensverwaltung AG

Augustaanlage 32

D-68165 Mannheim

Tel.: +49 (0) 621 / 401 712-30

Fax: +49 (0) 621 / 401 712-59

E-Mail: vertraulich@performance-imc.de

www.performance-imc.de

Bonn | Frankfurt | Freiburg | Heidelberg | Köln | Mannheim | München